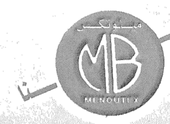

المال
و
التجارة
AL MAL WALTEGARA
قانون المناطق
الاقتصادية الخاصة
الأبداع فى
التسويق ووسائله
المعاملة الضريبية للشركات
التى تقوم بتنفيذ مشروعات
نظام ال B.O.T.
مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهرياً
العدد ٣٨٧ شهر يوليه - ٢٠٠١ السعر ١٥٠ قرشاً

قويسنا



بطاطين (مينوتكس)
مصنوعة من أرقى
الخامات العالمية

مينوتكس

المنوفية للبطاطين وغزل الصوف

شركة متخصصة فى غزل الصوف
والألياف وصناعة البطاطين فقط
تنتج ١٢ نوعا مختلفا من
البطاطين تناسب كل الأذواق
ماريا بالشنطة . كابرى بالشنطة
فونتانا - نمر - روميو وجولييت
بابا نويل . دبدوب

الادارة والمصانع : قويسنا - الطريق الزراعى - ت : ٢٧٢٧٠٠ / ٢٧٤٢٧٠ - فاكس : ٠٤٨/٣٧٥١١١
مكتب القاهرة : ١ ش بنك مصر - ت : ٣٩٢٧٩٨٢ / ٣٩٢٤٥٠٤ - فاكس : ٣٩٢٣٠٤٤
مكتب الاسكندرية : ٢ ش الصحافة - المنشية - ت : ٤٨٠٢٨٤١ / ٤٨٢١٦٦٧

مجلة المـــال والتجـــارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - يوليه ٢٠٠١ - العدد ٣٨٧

رئيس التحرير
أحمد عاطف عبد الرحمن

نائب رئيس التحرير
أ.د طلعت أسعد عبد الحميد

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت : ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ - فاكس : ٥٧٥٠٤١٩

فى هذا العدد

- الابحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .
- الاعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

- جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا	٣٥ ل.س.	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	١٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيها
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينار
الأردن	٦٠٠ فلس	الكويت	٦٠٠ فلس
السعودية	٧ ريال	دول الخليج	٨ درهم



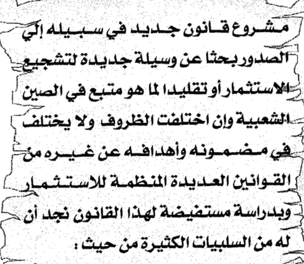
كلمة العدد

قانون المناطق الاقتصادية الخاصة

أولا : إعاقة للاستثمار فى المجتمعات العمرانية الجديدة وخاصة المستثمرين الذين استفادوا من إعفاء العشر سنوات من الضريبة يشجعهم على الهجرة لهذه المناطق بحثا عن مميزات جديدة .

ثانيا : ظاهرة تعدد القوانين والتى تعطى مميزات للاستثمار من إعفاءات جمركية أو ضريبية ليس بالعمل الهادف بل تعتبر من قبل الدوران فى دائرة مفرغة لا تعطى جديدا .

ثالثا : إن المناخ التشريعى فى مصر غير مستقر ويتصف بعدم الاستقرار والوضوح ويغلب عليه الطابع المكتبى البعيد عن الواقع مما يجعله قابلاً للتعديل فى أى وقت نتيجة للوقوع فى كثير من الأخطاءخاصة عندما يصطدم القانون بمشاكل التطبيق والتنفيذ .



رابعا : السلطات الممنوحة لإدارة الهيئة تجعل منها الخصم والحكم فى وقت واحد بخلاف الوقوع فى مخالفات دستورية نحو مدى أحقيتها فى فرض رسوم وأن يكون لها موازنة مستقلة عن ميزانية الدولة إيرادات ومصروفات مع أحقيتها من خلال تأسيسها للشركة التى تبيع أراضى الدولة بالمناطق للمستثمرين بالإضافة إلى خروجها عن قوانين التأمينات الاجتماعية المعمول بها حاليا على مستوى الدولة ـ مع تمتعها بميزة عدم خضوعها لأى جهاز رقابى من أى جهة حكومية فهى دولة داخل دولة .



أحمد عاطف عبد الرحمن

خامسا : إن الصلاحيات الواسعه للهيئة المشرفه على هذه المناطق تجعلها خارج نطاق السيطرة .



سادسا : أن عدد المستثمرين الذين سيستفيدون من هذا القانون محدود بل يعطى إحساساً لأول وهله من دراسته والسرعه فى محاولة اصداره أنه وضع لخدمة فئات معينة أو عدد معروف من المستثمرين .

إن تعدد القوانين من أجل تشجيع الاستثمار أوجد حالة من التضارب وعدم الوضوح أمام المستثمرين مما أوقعهم فى حيرة عند اتخاذ القرار. فالاستقرار والوضوح مطلوبان إذا كنا جادين لتحقيق هذا الهدف من أجل التصدير أولا وأخيراً كما يوجد حالة من عدم تكافؤ الفرص بين المشروعات فى المجتمعات العمرانية الجديدة أو فى المناطق الحرة داخل الدولة بعيدا عن هذه المناطق .

وإذا كانت هذه الفكرة وهذا النظام قد لاقيا نجاحا فى الصين الشعبية كأحد النماذج للنظام الشيوعى لجذب الاستثمارات الأجنبية من أجل تشجيع التصدير فالصين ليس لديها العدد من القوانين المنظمة للاستثمار مثل ما هو قائم لدينا حتى أصبحت من كثرتها أوجدت لدى المستثمرين حاله من التشتت والتردد بل والخوف من الاستثمار فالنتائج عكسية ومما يؤكد ذلك كثرة القوانين المتعاقبة حتى تحولت إلى عادة تتكرر كل خمس سنوات عندما نكتشف قصور القوانين الموجودة عن تحقيق الهدف . . . مما يدفع القائمين على خلق المزيد من القوانين بعد إكتشافهم فشل ما قبلها دون أن يكون هناك خط عام أو سياسة عامة متفق عليها لأهداف قومية يراد تحقيقها .

وأن المناخ الحالى من عدم الاستقرار كان له من السلبيات الكثيرة على الحياة الاقتصادية وربما كان لهذا المناخ من توابع وهزات ساعدت فى وجود حالة الركود والكساد القائم حاليا .

فالتخبط فى القوانين والقرارات وعدم وضوح الرؤيا وافتقاد قاعدة البيانات خلق نوعا من العشوائيات ومنها ظهرت مشاكل الصناعة المحلية والتى تتعرض لكارثة منذ ثلاث سنوات لأننا سرنا بخطى أسرع نحو الاتفاقيات وخلق مناطق حرة مع بعض الدول دون أن نعيد دراسة أوضاعنا الداخلية بل لجأنا إلى إصدار العديد من القوانين بهدف معالجة هذه العشوئيات ولكن بدون جدوى لأن الحكومات المتعاقبة فى هذه المرحلة ليس لديها برنامج واضح للعمل من خلاله وخريطة صناعية واضحة تساعد المستثمرين المحليين أو الاجانب فى اتخاذ القرار . . . فتهيئة المناخ أهم من كثرة إصدار القوانين واحداً تلو الأخر مما أوجد حاله من الشك والريبة أمام المستثمرين بل أوجدت حالات استثنائية استفاد منها البعض وقد تضرر منهاالبعض الآخر .

فكل الحكومات لها برامج عمل ثابتة لعدد من السنوات لا تتغير بتغير الافراد ولها سياسة عامة تفرض على الجميع .

إلا أن حكومات الحزب الوطنى - بلا برنامج أو خطة يعمل كل وزير كما يجب ودون سياسة واضحة أو خط سير يكمل المشوار فيه .

فنظامنا الحزبى نظام غير فعال ومن ثم فالتخبط الحاصل فى كل جوانب الحياة يرجع إلى غياب البرنامج الفعال والجاد ولمدة خمس أو عشر سنوات بحيث لا تعديل مع تعديل الوزارة بل على القادم استكمال المسيرة مع دراسة الأخطاء التى تظهر فى التطبيق أولاً بأول .





طلعت أسعد عبد الحميد

الإبداع في التسويق ووسائله

Marketing Innovation

دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة

عندما تفكر المنشآت فى النمو ، فإنها تبحث عن كفاءة عمليات الإنتاج والتشغيل وخفض النفقات ، والحصول على حصة تسويقية ، وفى عالم التسويق ندخل عالم الإبداع من خلال تقديم منتجات جديدة ، والكفاءة تنبنى على التنسيق المتكامل بين الأنشطة وتقليل الفاقد والضياع فالعيب الرئيسى فى تفكيرنا أننا نفكر قطعة قطعة ..ولا نفكر فى شكل الصورة ككل .

والإبداع ليس عملية مسلية للمنشآت بقدر ما هى عملية مكلفة للغاية حيث التجربة والخطأ ، فالبداية الخاطئة والتغير السريع جدا فى المعلومات أمر مكلف للغاية .ففى شركة Sharp نحو ١٥٠ مجموعة عمل للتطوير للمنتجات الإلكترونية الجديدة .

والإبداع دائما هو مفتاح الأسواق الجديدة ، فالمنشآت تطور نفسها من خلال فتح الأسواق الجديدة .وحتى تتطور عملية الإبداع فى التسويق ، فإن إدارة المنشأة يجب أن تقبل مقدما أن تتعامل مع ظروف عدم التأكد Uncertainly، فرجال التسويق الراغبون فى استخدام أفضل للإبداع والتكيف مع التغيير عليهم عدم المحاولة فى التنبؤ بما لايمكن التنبؤ به فهناك الكثير من المنتجات التى لاقت نجاحا رغم نقص المعلومات الأساسية عن إمكانيات استخدامها مستقبلا ..وبالتالى فإن مجرد الاعتماد على أسواق حالية ليس ابتكارا ..فالمنشآت تخترع وتقدم التكنولوجيا ثم تضع تطبيقات لها .لتتناسب مع حاجات ورغبات العملاء .ورجل التسويق الناجح لا يخلد للراحة اعتمادا على نجاحاته السابقة ..فلولا التجديد المستمر لما كانت النجاحات التالية ..

وسائل تحقيق الابتكارية والتطوير

١ - **التطوير الذى يعتمد على التكنولوجيا الأساسية** ، حيث اعتمدت اليابان بشكل كبير على التطوير من خلال تطوير التكنولوجيا وقد تأكد ذلك فى معظم الشركات اليابانية مثل Honda .

٢ - **التطوير فى التطبيق والعمليات** ، تنجح الكثير من المنشآت رغم عدم توافر تكنولوجيا جديدة ..أو تعتمد على طريقة التقديم والبيع وتطويره .. مثل (أميركان أكسبريس) .

٣ - **التطوير المرتبط بإشباع حاجات غير مشبعة لدى العملاء** ، حيث ترتبط استخدامات وتصميم المنتجات الجديدة بما يتناسب مع حاجات ورغبات

العملاء والتطور فيها ، فضلا عن إمكانية الحصول على مجموعات جديدة من العملاء الجدد .

٤ ـ **التطوير من الخيال الخصب** ، حيث يرتبط التطوير التسويقى فى مجالات يمكن للخيال أن يقدم شيئا جديدا ومتغيرا ، وخاصة فى مجالات النشر ، والسينما والفيديو ، والتليفزيون وعادة ما يسمى هذا النوع الهندسة الفكرية . (Imagineering)

٥ ـ **التطوير المرتبط بالبحوث العلمية** ، وهذا التطوير ناتج عن جهود معملية وبحثية فى حقل الأعمال بما يمكن من تقديم الجديد ..ويظهر هذا بشكل كبير فى شركات الأدوية وشركات الحاسبات الآلية والكمبيوتر .

٦ ـ **التطوير النا تج عن الأداء الوظيفى المتميز** ، إذ تقوم العديد من المنشآت بالقيام بمجموعة من الوظائف المتميزة ، التى ترتفع فى أدائها على النحو الذى يتفوق على المنافسين ، وباستخدام خبرات خاصة ومتميزة مثل التفوق فى التصميم (بورش)- والتفوق فى الترويج (بروكتور آند جامبل).

عناصر العملية الإبداعية

● **وضوح الرؤية** ، من أهم عناصر التفكير الإبداعى الرؤية المتكاملة للموضوعات والبيئة المحيطة ، والمعنى بوضوح الرؤية الإدراك الابتكارى للموضوع وأبعاده ..فنقص المعلومة آفة الابتكار ..كما أن الاعتماد على معلومات تقليدية دون الربط فيما بينها أبعد ما يكون عن عملية الابتكار ،

● **خطط أفكار بلا حدود** ، ويعتقد الكثير أن وفرة الأفكار يجب أن ترتبط بجودتها ..ولكن على العكس تماما ..فإن وجود البدائل الابتكارية وتعددها هو المطلوب كما وليس كيفا .لأن المطلوب فى هذه المرحلة هو الحصر المتكامل للأفكار دون أى عملية تقييم .. حيث يبدأ البحث والتحليل والمقارنة والربط .

● **الحل الواحد لأى مشكلة يعنى نهاية الفكر الابتكارى** ، إذ أن العنصر الحيوى للإدارة الإبداعية بقدر الحلول وما تتصف به من مرونة فكرية ، والنظر للأشياء بصورة متجددة ، والنظر إلى التغيير والتجديد باعتباره إضافة مطلوبة .

● **القفزة إلى الجديد** ، من أهم الأسس العملية الابتكارية أن تصل ما لا يصل إليه الآخرون ، فالمقلد لا يتلاءم مع الظروف أو البيئة المحيطة ، فكل إضافة أو تعديل بصورة تتلاءم مع المتغيرات المحيطة تكسب القرار قوة وتتزايد نسب الإشباع للحاجات والرغبات.

● **الوقت** ، من الضرورى أن يتم توليد وتقديم الأفكار فى فترة زمنية محددة ، إذ أن تقديم الجديد أو تطوير الفكرة بعد الوقت المحدد هو أمر غير مجد .

● إن التغيير والتجديد ، وإعادة التجديد من الأمور الطبيعية واللازمة لتواجد واستمرار أى مؤسسة .. وأن كل مؤسسة لا تستند فى حركتها على الإبداع سوف تتآكل وتخرج من السوق .

● الإبداع عملية فكرية شاملة قبل أن تكون خطوات عمل محددة ..وتضافر الجهود لتحقيق الإشباع الأمثل للعملاء .

● التكيف مع مستجدات العصر ، وتقديم كل ما هو جديد وفريد ومتميز ..يتناسب مع متغيرات البيئة الداخلية والخارجية .

● الإبداع هو القفز لتغيير وتقديم كل ما هو غير مألوف من خلال التوصل إلى ما هو جديد إما من خلال تطوير منتجات قائمة أو تقديم منتجات جديدة لأول مرة فى شكل سلع وخدمات ويتأتى ذلك إما بتجميع أشياء موجودة بالفعل فى شكل دمج لعناصر متعددة قديمة يؤدى دمجها لتقديم جديد بما يؤدى إلى تغيير فى مهمتها أو تقديم منافع جديدة .

● **ماذا تعنى الابتكارية**

● **الابتكارية** ..هى اللعبة التى تسعى إلى الربط بين الخيال وإمكانيات التحقق ، وبما يقود إلى الجديد المرتبط بالأفكار والناس والبيئة المحيطة .أو

● **الابتكارية** ..هى النشاط الدائب والمستمر للملكات الذهنية للإنسان سعيا وراء الجديد الذى يمكن أن يحدث تغييرا دائما نحو الأفضل .أو إيجاد حلول ذات جودة عالية للمشاكل المحيطة .

● **محاذير على طريق التفكير الابتكارى**

١ ـ **يستخدم الناس العقل كمخزن للمعلومات ،** والربط فيما بينها ، ثم استرجاعها ..ولكنهم لا يستخدمون عقولهم فيما خصصت له فى إنتاج وتقديم الأفكار الجديدة .

٢ ـ **تعلمنا فى حياتنا طرق ومبادئ لتفكير التى تعتمد على الحلول سابقة التجهيز ،** وهو أمر لا يتناسب إطلاقا مع السرعة فى اتخاذ القرارات وتعقد المتغيرات المحيطة وتغيرها .

٣ ـ **الحاسبات الآلية ليست بديلا للعقل البشرى ،** فقد تقدم حلا لمشاكل معقدة دون تفكير يذكر ..ولكن علينا أن نستخدم التفكير فى مجالات أخرى تعتمد على استكشاف وتقديم الجديد ..من خلال تفكير ابتكارى ليؤدى مالا تستطيع الأجهزة والحاسبات القيام به .

٤ ـ تقديم أساليب جديدة لإشباع العملاء عن طريق خلق أفكار جديدة لتطوير المنتجات ، والحفاظ على الجودة .أو اتباع أساليب إدارية تحقق التفوق ، وبما يعطى قيمة مضافة . Value added

٥ـ إن اتباعك شخصيا لأساليب التفكير الابتكارى تجعلك أكثر نجاحا فى عملك وفى منزلك ، حيث تكتسب القدرة على المغامرة والاستمتاع بقراراتك اليومية ..وتبحث عن تحقيق أحلامك بمتعة ..وتسبق أقرانك بما تقدمه من أفكار ..ومما لاشك فيه أن اتباعك لأساليب التفكير الابتكارى يخلق توازنا فى شخصيتك فتكون لديك القدرة على قبول أفكار الآخرين وانتقادهم لك أو لأفكارك بصدر رحب ..

الابتكار على المستوى الشخصى

● **كيف تعمل الذاكرة ؟**

يرى الكثير من الكتاب أن المخ هو إعجاز بالغ من الخالق فهو أكثر تعقيدا مما يظن البعض ، والخطوة الأولى للمعرفة هو الحصول على المعلومات " وإيداعها "فى بنوك الذاكرة ، والتى تمكننا من القيام بمستويات عالية من التفكير ..وحيث يتم استرجاع هذه المعلومات عند الحاجة إليها بعد الروابط بينها .. وهذه النظرية للأسف هى النمط الشائع فى التعليم .. ويرى الكثير من الكتاب أن عملية التشخيص الفكرى من العمليات المهمة للتفكير الابتكارى .



ويرى العلماء أن الناس عادة لا يستخدمون سوى ١٠٪من طاقة المخ وقدراته ..وقد أثبتت الدراسات أن أقوى ما أنتج من حاسبات آلية تمثل ١ : ٤,٠٠٠,٠٠٠من قدرات المخ البشرى ، وأن بناء كمبيوتر يساوى عقل بشرى واحد تبلغ تكلفته ٢٠ مليار دولار .ويتضمن المخ البشرى نحو ١٨٠ مليون خلية

وهناك العديد من أنواع الذاكرة التى يتضمنها المخ البشرى ، فالمخ ليس مجرد آلة حسابية بقدر ما أنه تكوين ينبنى على التجربة والظروف المحيطة ، ويختلف المخ البشرى عن الكمبيوتر فى أن الكمبيوتر يبنى على المنطق باعتبارها آلة منطقية . Logic Machine

■ **لغات العقل البشرى Mental Languages**

١ - **التفكير الكتابى Verbal Thinking**وهو التفكير المنطقى المتسلسل المرتبط بواقع الحال وهو لا يتناسب إلى حد كبير مع بعض المشكلات التقليدية .

٢ - **التفكير الرياضى Mathematical Thinking**، وهو الذى يستخدم فى متناول المشكلات الكمية .

٣ - **التشخيص Visualization**، وهو التفكير المرتبط بتصور متكامل للمشكلة واستخدام ذلك فى التذكر وخلق الأفكار وهو أمر أساسى لعملية الابتكار .

• خطوات عملية التفكير الابتكارى وكيف يتجاوب معها الإنسان

يظن معظم الناس أن الابتكارية تقتصر على المفكرين والرسامين والعلماء ..حتى أن البعض يطلق عليهم "المبدعين .. "ولكننا نعيش بلغة الابتكار فى عدد كبير من الأحداث اليومية ..فأى مشكلة تم حلها بفاعلية ..وأى صعوبة استطعت أن تواجهها بأدنى خسائر ممكنة ..فأنت مبتكر ..ففى أى مكان أو موقف عندما تجد حلا لمشكلة ما أو تعمل شيئا جديدا ..أو تعدل وتطور شيئا قديما ..فأنت ترى الابتكار فى كل مكان ولكن هل من الصعب أن تكون مبتكراً ؟؟والعملية الابتكارية لها ستة أبعاد أساسية:

١ - **حرية الفكر والتعبير Inspiration** .. وهى تعنى إبداع الفكر ..المتعلق بالقدرة اللامحدودة على إبداء الأفكار .. In which you generate a large number of ideas.

فعندما تعبر ..وتجرب ..وتتحمل المخاطر .. فإنك حتما مبتكر فمن خلال أكبر عدد من الأفكار .. تخرج فكرة واحدة طيبة ومتميزة ..ولكنها لن تخرج إلى النور إلا إذا خرجت فى وسط هذا الكم من الأفكار غير المفيدة ..والابتكارية هى منجم الماس كم من المتاعب والأتربة ترى وتحصد ..حتى تجد ما تحتاج إليه ..وعلى قدر ما تفكر فى البدائل ..على قدر ما تعطى أفكارا جديدة ..اعلم دائما أنك سوف ترفض ٩٠٪ مما تبدى من أفكار ..

٢ - **أن تكون الصورة واضحة أمامك** Clarification .. و عليك ألا تنسى الإجابة على ما يلى In which you focus on your goals :

- ماذا أود أن أحقق مستقبلا ؟
- ماذا أحاول أن أقوله ؟
- ما هى المشكلة الحقيقية التى تبحث عنها ؟

● بعد أن تنتهى هذه المهمة "ماذا أود أن أرى من نتائج "؟

● كيف يمكننى أن أشغل الفرص المتاحة أمامى ؟

فالمبتكر شخص محدد الاتجاه ..واضح الهدف ..لا تفقده التفاصيل أغراضه

٣ ـ قم بتصفية الأفكار Distillation .. أى ابحث عن أى من الأفكار المعروضة تحقق أهدافك بكفاءة Determine which one work on وهى مرحلة الرؤية الانتقادية للأشياء ..والتحكيم البسيط والروح الانتقادية هى بداية الإنتاجية البناءة ..

٤ ـ الاختبار النهائى للفكرة Perspiration ، حيث تحدد بشكل واضح هدفك ..لأن العمل الحقيقى .. وبالتالى فهى مرحلة توصيف الهدف .

٥ ـ قم بالتقييم Evaluation .. حدد عملك الماضى ..أوضح بشكل قاطع نواحى القوة والضعف ..وحدد ماذا يمكن أن تطور ..وماذا يمكن أن تلغى ..وقد تحتاج مراحل سابقة تعيدها ..فلا تتردد ..فلا يمكن أن تجد شيئا بديعا وسليما من الوهلة الأولى .

٦ ـ ضع الأمر محل فكرك واهتمامك Incubation .. فالفكرة التى تنسى تذهب ولا تعود تحتاج إلى الرعاية ..تحتاج أن تدخل إلى أعماقك ..وتظل معك فى كل وقت ..تعالجها بصبر وروية

وإذا كان ما مضى هو حركة الفكر فإن ذلك عادة ما يجرى من خلال :

استخدام ذاتى للعقل البشرى :

● حتى يمكن أن تقدم وتنتج أكبر قدر من الأفكار فإن ذلك يجب أن يرتبط بالحماس وعدم الخوف والحرية ..والقدرة على تحمل المخاطر ..فضلا عن روح المرح ..فكلما زادت درجة الخوف زاد الاعتماد على التفكير المنطقى والعقلى ..وقل التفكير الابتكارى ..

● وحتى يمكن أن تستوضح الأمور وتدرسها بعمق .. فإن ذلك يحتاج منك أن تكون ذات فكرا استراتيجى طويل الأجل ..ولا تتعامل مع الأمور بسرعة ..وأن يكون العقل قادراً على الربط بين الأمور بوضوح .. ولا تخاف أو تخجل من توجيه الأسئلة للغير ..

*أما القدرة على التقييم ..فتحتاج منك أن تكون صاحب قدرات انتقادية ..والانتقاد دون معرفة وهم كبير وقدراتك تتحدد وفق ما تعرف ..فالمبتكر ينظر إلى الانتقاد باعتباره تهديداً لقدراته المستقبلية ..اكثر مما هو قضية شخصية .

● إن قدرتك على تصفية الأفكار لا تتأتى إلا إذا كانت عقليتك إيجابية وواضحة الهدف ..وأن تشعر بالتفاؤل تجاه تنفيذ هذه الأفكار الأصلية ..ورغم واقعيتك فإنك تحتاج إلى عمل شئ غير عادى ..

● وحتى يمكن أن تعمل الأفكار فى مخيلتك وعقلك الباطن فإن ذلك يحتاج ألا تكون متسرعا واثقا بنفسك ..وأن تتوقع المشاكل مقدما ..ولا يكون لديك الدافع لاختبار الحلول الضعيفة ..

● وحتى تحصل على ثمرة ما أعطيته فإن عليك أن تكون متحمسا وتوقع الانتقاد ..وكن إيجابيا فى الرد على اعتراضات الآخرين ..وأن تجعل الموضوع قضيتك لتدافع عنه بقوة .



- الذاكرة أساس العمل الابتكاري

- **لا تعتمد على عاداتك** بل استخدم أساليب وطرقاً جديدة .فذاكرتك بلاستيكية قابلة للتغير وقابلة لإعادة التنظيم .

- أثبتت الدراسات أن **توقيت الحصول على المعلومة** بأهمية بمكان ..فيجب أن تعطى فرصة لذاكرتك قبل أن تعيد القراءة أو الدراسة لموضوع معين ..ويساعد ذلك على دخول المعلومات إلى الذاكرة الدائمة .. وحتى لا تنسى راجع معارفك عن العمل كل ستة شهور مرة ..

- **إن معلوماتك ومدى ثباتها يرتبط بمدى استخدام حواسك** في جميع المعلومات ومدى ما تعطيه من اهتمام Pay Attention، وذلك حتى تضمن وضع المعلومات في الذاكرة الدائمة ..تأكد من مدى اهتمامك وشغفك بالأمر ..

- **لاحظ الأمور وتابعها باهتمام** ..فالمطلوب منك شحذ أدواتك وملكاتك الفكرية لتشخيص جوانب البيئة المحيطة ، استخلص كل ما هو غير طبيعي وما هو غير عادي ..وما هو متميز ..ويحتاج ذلك بلا شك إلى أكبر قدر من الملاحظة .

- **دعم ملكاتك الذهنية باستمرار** ..وذلك من خلال الاهتمام بصحتك العامة ونوعية الغذاء ..تجنب بقدر الإمكان المأكولات المؤثرة على الذاكرة (الخبز الأبيض / السكر /الدهون المشبعة) ... ابتعد تماما عن كل ما يؤثر على اتزان العقل ، اهتم بالنشويات بعد العمل المضني ، اهتم بالخضراوات وخذ قسط الراحة الكافي .

- **استخدم مجموعة من الأدوات المعاونة للتذكر ..** لتجعل حياتك أسهل اكتب باستمرار ..كون جدولا ، استخدم أدوات التنبيه الخاصة بالوقت ، ودون مواعيدك بدقة ..اكتب خطوات العمل اليومي Things to do .. استخدم الجداول والأشكال ..وحسن نظام الحفظ حتى لا يضيع وقتك في البحث ..

- **ضع خطوات محددة وتصوراً لعمليات تنفيذ أعمالك** .. تواجه الذاكرة عادة ثلاث مشاكل أساسية، أولهم أن تتذكر كيف تصنع شيئا معينا ..وثانيهما أن تتذكر الحقائق والأرقام .وثالثهما أن تتذكر تفاصيل الخطوات المطلوبة لعمل شئ ما ..وحقيقة الأمر أن الإنسان عليه أن يتعلم كيف يقوم بالعمل وفقا لتسلسل مدروس ..ومما لاشك فيه أن كل تحديد واضح لهذه الأمور سوف يدعم ذاكرتك ..خاصة إذا دعمت ذلك بتصور متكامل لكيفية أداء العمل .

- **وسائل الإبداع الشخصي**

يعني التصوير العقلي Visualization التفكير من خلال الصور وليس من خلال الكلمات فقط ، حيث يحسن التصور الإدراك العقلي ..فإذا كانت خلية الذاكرة الإنسانية تتحمل سبعة بنود مختلفة ، فإنه من خلال الصورة الواحدة بأن العقل يمكن أن يختزن آلاف التفاصيل المتعلقة بالمعلومات ، وهناك عدة طرق يمكن أن تقوم بها لدعم هذا التصور .

١- الربـــــط

من خلال هذا الأسلوب يسعى الإنسان إلى ربط ما يحتاج تذكره مع شئ معروف لديه من قبل ، مثل الربط بالأماكن والأشخاص والأعمال .

فالذاكرة لا تنسى أن المعلومة

- تعرف وتستوعب .
- تخزن .
- تسترجع عند الطلب .

٢ـ إحلال الكلمات

ويعنى ذلك الربط بين كلمة معينة وما يمكن أن تحويه من صورة متكاملة ، لأن الإنسان يتمتع بعقل فوتوغرافى يدرك تفاصيل متكاملة مجرد أن يتذكر كلمة واحدة فإنه يتذكر كل التفاصيل المحيطة بالحدث.

٣ـ العصف الذهنى Brainstorming

هو أهم الطرق التى تساعد فى الحصول على الأفكار الجديدة ومن خلال المجموعة ونقاشها تحصل على :

- تحديد تفصيلى للحلول والأفكار الممكنة .
- الحكم من وجهات نظر متعددة لكل فكرة .
- بناء الأفكار الصحيحة من خلال تعدد وجهات النظر.

• ولكن كيف نولد الفكرة المطلوبة ؟

- الترابط Association وهو توليد أفكار جديدة من أفكار غير متشابهة .
- قلب الأفكار العادية المطروحة .
- مقارنة الحلول المعروضة بالأمور العادية .
- التركيز على منافسة الأفكار الغريبة غير القانونية والشريرة للخروج من صندوق العقل البشرى ثم تعديل تلك الأفكار لتتناسب مع واقع البيئة .

٤ـ خريطة العقل Mind map

هى وسيلة لعمل علاقات بين الحقائق والأفكار ، وهى وسيلة تقوم على التفكير السريع والمكثف بغير حدود لدعم التفكير الابتكارى والمساعدة فى خلق وتقديم الأفكار الجديدة .

- كيف تقوم بذلك ؟

١ ـ ابدأ الجلسة بكتابة الموضوع الرئيسى الذى تبحث عنه فى وسط ورقة كبيرة وضع مربعاً حوله ، وهيئ المناخ المحيط للتفكير .

٢ ـ فكر فى العناصر والأفكار والمكونات ذات الارتباط المباشر بالموضوع وضع أفكارك تحت عناوين فرعية .

٣ ـ قم بعد ذلك بالتركيز على فكرة رئيسية واحدة أو أحد العناوين الفرعية ، حدد العوامل المؤثرة فى الفكرة، استخدم مجموعة من الكلمات الحاكمة المعبرة عن الموضوع .

٤ ـ كرر المحاولة فى فكرة أخرى ..كرر العملية لمدة عشر دقائق أخرى .

٥ ـ باستخدام الأقلام الملونة قم بتحليل الخريطة الكاملة موضحا العلاقات فيما بين أطرافها المختلفة وإمكانية استخراج أفكار متكاملة جديدة .

٦ ـ أعط النتائج النهائية .



المنشأة التسويقية

المتطورة والعملية الابتكارية

The Innovative Organization

حتى تظل مؤسستك فى العمل فى ظل ظروف عدم التأكد ..والمنافسة الضارية وتتمتع بالنتائج المتميزة والربحية العالية ..فإن عليها أن تواجه مشاكلها بمداخل غير تقليدية ..ويحتاج ذلك بلا شك إلى عقليات غير تقليدية .. ذات أنماط ابتكارية فى التفكير والتطبيق ..

فرغم أنك تقوم الآن بمجموعة من الأنشطة التى تسعى لتطوير المنتجات وإضافة مميزات جديدة للعملاء ، والبحث عن مركز سوقى مناسب بين أقرانك من المنافسين ..فإن ذلك كله لا يكفى مع متطلبات عالمية الأعمال ..وظروف ما بعد عام ٢٠٠٠ ..

والسؤال الطبيعى ، هو ماذا يمكن إذن أن أفعل .. ألا يكفى ذلك ؟ ..وحقيقة الأمر وحتى لا أخدعك .. فالإجابة لا ..فأنت فى حاجة إلى نمط تفكير مختلف لاتخاذ القرارات يبنى على أساس تنمية ملكات الإبداع لدى العاملين لديك ..بل أن غير المبدع منهم سوف يكون عبئا على مؤسستك ..كما أنك فى حاجة إلى أساليب جديدة للتطوير والإنتاج والتوزيع للسلع والخدمات .وإلى مجموعة من المفكرين الذين يدفعونك إلى الأمام ..لديهم حوافز التنافس .. ويعلمون تماما كيف يكسرون حاجز الخوف التنافسى ..ويقدمون الأفكار ..وينفذون بأسلوب آخر وغير مألوف ..

• متطلبات مؤسسة المستقبل

● **وجود مجموعة من المفاهيم والأدوات والعمليات** التى يمكن أن تولد حلولاً جديدة ومفيدة وغير متوقعة لمشاكل الأعمال .

● **وضع أفكار غير تقليدية** ..مدعمة بالمشاركة التى تدفع المؤسسة للنمو .

● **أن يعرف ..ويتدرب ويمارس كل العاملين أسس الإبداع** ..والتفكير خارج نطاق العادة Thinking out of the box حتى يمكن أن يقدموا أفكارا جديدة مفيدة وغير متوقعة .

● **خلق المناخ المتكامل الذى يجعل من العاملين معك أن يحبو بصدق العمل فى هذا المكان .**

• دعامات التطوير المستقبلى

يعمل المستقبل فى ظل استراتيجية مزدوجة تتضمن قدرا من الإبداع Creativity وقدر آخر من التطوير Innovation حيث يعملان سويا فى مواجهة المشكلات .

• أنواع التفكير

يفرق الكتاب بين نوعين من التفكير :

١- التفكير البنائى Divergent Thinking

ويهدف إلى بناء ودعم وتحسين بعض الأمور لتكون أفضل مما هو عليه .

٢ ـ التفكير التحويلى Convergent Thinking

وهو الجانب الفكرى المرتبط باختيار ومقارنة الأمور المرتبطة باتخاذ القرار والحكم على مدى فاعليتها فى اتخاذ القرارات ويحدد هذا النوع من التفكير المقارنة بين الأفكار ويتبع أساليب العصف الذهنى .

الأخطاء الخمسة التى تواجه عمليات الإبداع والتطويرفى مجال التسويق

- **التحديد الخاطئ للمشكلة** رغم جهودك القوية لحل المشكلة ..إلا أنها لا تجد طريقها إلى الحل ..لأن تحديد المشكلة بمثابة ٨٠ ٪من الطريق إلى الحل .
- **الحكم على الأفكار المعروضة بسرعة .**
- **التمسك بأول فكرة جيدة** ..رغم أن الخبرة تقول أن أول فكرة جيدة لن تكون الأفضل دائما ..فالأسهل بالنسبة لك ..هو الأسهل أيضا للآخرين .
- **عدم تكوين فريق إدارى** ، ومجموعة من العاملين على المستوى الابتكارى المطلوب.
- **اتباع قواعد وهمية** وغير موجودة أساسا .

هذا سهل حيث يتطلب مايلى ..

١ ـ **وجود قائد فعال للمجموعة** ، يسهل إدارة مهاراتها واجتماعاتها

٢ ـ **استخدام مجموعات العمل المتوازية** Parallel Processing لضمان تغطية كافة جوانب المشكلة فى أقصر وقت ممكن .

٣ ـ **تعريف المشكلة وبيان حدودها بدقة .**

٤ ـ **الحصول على الأفكار** من خلال العصف الذهنى لمجموعات العمل .

٥ ـ **حدد الأفكار القابلة للتطبيق .**

● العوامل المضادة للعملية الابتكارية

١ ـ **الاتجاهات السلبية Negative Attitudes** إذ أن النظرة التشاؤمية للأمور تخلق إنسانا ينظر إلى المشكلة من نواحيها السلبية أكثر من الإيجابية .

٢ ـ **الخوف من الفشل Fear of Failure**

هو أحد المحددات الرئيسية للتأثير على الابتكارية .. فزيادة سرعة النجاح تستتبع بالضرورة زيادة معدلات الفشل ..وبالتالى فإن الخوف من الفشل يساوى تجنب المخاطرة ..والبعد عن الابتكار .

٣ ـ **الشعور الدائم بالتوتر Excessive Stress**

الشعور بالتوتر يجعلك متسرعاً فى اتخاذ القرار لا ترى بعينيك البدائل

٤ ـ **الارتباط الدائم بالقواعد**

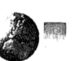
Following The Rules

قد تكون القواعد ضرورية لحسن سير العمل .. ولكن اتباعها دون تفكير يفقدك المنطق .. ويجعل الإنسان آلة لا تبتكر ولا تفكر .

٥ـ **وضع افتراضات خاطئة**

Making Wrong Assumptions

إن أشد ما يقود الإنسان إلى الخطأ هو الربط الغير



منطقى للأمور دون النظر فى البدائل المتعددة المتاحة .

٦ - الإفراط فى المنطق Over - reliance on Logic

عليك أن تعرف أن الخيال أقوى بكثير من المعرفة ، لذا يلجأ المبتكرون إلى الخيال للتجديد .

٧ - أن تؤمن بأنك ليست مبتكرا

Beleaving that you are not Creative

أن قدرتك العجيبة فى إغلاق كافة الأبواب أمامك .. أن تفقد ثقتك بنفسك وقدرتك أن تعطى شيئا .

• كيفية تطوير مناخ الإبداع والابتكار فى منشآت الأعمال

تؤكد إحدى الدراسات أن تطوير مناخ الإبداع فى إحدى الشركات الأمريكية قد رفع معدل الإنتاجية فى عام واحد بنسبة ١٨ %واعتقد أن هذه النسبة فى بلادنا سوف تتضاعف إذا قمنا بنفس الشيء .

تسعة أمور تبنى مناخ الإبداع والتطوير فى مؤسستك

١ - المبادأة والانتماء

• هل يشعر العاملون بانتمائهم الحقيقى لمنشأتهم ؟..

تشير المبادأة إلى درجة تداخل وترابط العاملين فى الأعمال اليومية للمنشأة ومشاركتهم فى صناعة وتطبيق رؤيتها المستقبلية ..وكلما كان لديهم الحافز لذلك فإنه يصنع قوة دفع تبنى مناخ من الحركية والجودة والإبداع ..وعلى العكس كلما وضعت المنشأة خطوطاً وقواعد تنظر للعاملين على أنهم ليسوا جزءا من المنشأة ..فإنها تجد آثارا سلبية تنعكس بالدرجة الأولى على الابتكار باعتباره نوعاً من المبادأة الشخصية .

٢ - الحرية

• هل يتحكم العاملون بأنفسهم فى إدارة عملهم ؟..

يشير ذلك إلى السلوك المستقل فى التفكير لدى العاملين بالمؤسسة .وإمكانياتهم فى التصرف فى أعمالهم اليومية ، ومدى ترك حرية التعبير عن أفكارهم وتوفير الوسائل اللازمة لذلك .وكلما قل حجم الحرية فى طرح آرائهم كلما زاد حجم المواجهة مع القواعد والإجراءات المفروضة وقل الانتماء .

٣ - الوقت الكافى لتوليد الأفكار

• هل لدى الناس الوقت الكافى لتوليد الأفكار ومقارنة البدائل ؟ ..

يحدد ذلك حجم الوقت المتاح لإبداء وتوليد الأفكار، حيث يجب أن يترك الوقت الكافى للتفكير والمناقشة والتجريد ..وضغط الوقت يخلخل التفكير ويعطى نتائج سيئة ..

٤ - الدعم المادى والمعنوى كحركة توليد الأفكار

• هل يوجد نظام يضمن مشاركة الناس بأفكارهم؟ وهل يثقون فى إنصاتنا ودعمنا لتلك الأفكار ؟ ..

من الضرورى أن تسعى الإدارة لبيان الطريقة التى يتم بها تداول الأفكار الجديدة والتعامل معها .

من حيث المناخ ، وتصرفات الرؤساء وطريقتهم فى استلام وتداول المقترحات ، وكيف يستمع الناس إلى بعضهم البعض ؟ وما هو مناخ دعم هذه الأفكار ماديا ومعنويا ؟

٥ - نقص الصراع ووضوح التنظيم

● هل هناك ما يشغل الناس عن القيام بالإبداع ؟

عندما يزداد قدر الفراغ فى المنشأة ، وتتضارب السلطات والمسئوليات يزيد قلق الناس وتزيد مخططات التخلص من بعضهم البعض وتنتشر الكراهية وبالتالى يقل الوقت المتاح للإبداع ..بل ويتداعى ..وكلما قل الصراع تفرغ الناس لأداء أعمالهم بكفاءة ..

٦ - المناظرات والحوار البناء

● هل هناك قناة واضحة المعالم لإبداء العاملين لآرائهم ؟ ..

وهو الذى يعبر عن وجود مجالات لتجميع الأفكار والخلافات التى قد تنشأ فى وجهات النظر ، وتحديد إمكانية الاستفادة منها ..وبين هذه المقابلات ..تسير الأفكار دائما من خلال خطوط السلطة وعن طريق الرؤساء ..التى غالبا لا تصل

٧ - الفكاهة واللعب

● هل يتميز مجال العمل بالفكاهة التى تجلب الراحة النفسية ؟

فى مكان العمل يلعب الجميع فى فريق واحد لإحراز الأهداف ومن طبيعة اللعب التفرغ والاستمتاع ..وإذا ما تمت اللعبة فى مناخ به الفكاهة والدعابة غير المخلة ..فإن الأمر لا يكون قاسيا .. وعدوانياً ..ويقلل الضغط على الآخرين ..

٨ - الثقة المتبادلة

● هل يعمل الناس فى الخفاء ؟

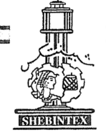
من خلال انفتاح الآراء وحركتها وسيادة جو الصداقة والثقة يتحدث الناس بصراحة ..ويوجهون جهودهم للعمل ..فلا يتفرغ الناس لحراسة أنفسهم من مكائد الآخرين ..بل يتفرغون لتطوير العمل .

٩ - التشجيع على المخاطرة

● هل يمكن أن يتخذ الناس قرارات حتى ولو شعروا أن العائد غير واضح ؟

من المعروف أن بيئة الأعمال تحيد بها المخاطر الناجمة عن عدم التأكد ..والمخاطرة المحسوبة ..وتوقع كل أنواع الخسارة أمر وارد لأنه الطريق الطبيعى إلى الربح ..وبدون ذلك فإن الأمور تسير على العكس حيث يسعى الأفراد إلى العمل فى بر الأمان Safe Side .. و عدم الكشف عن كثير من المعلومات التى لا تدعم أفكارهم ..ويلجأون إلى اللجان لتغطية أنفسهم ..

■ ■ ■



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج

صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة فى هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية انتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذى يلاقيه انتاجها من هذه الغزول فى أسواق العالم شرقا وغربا .

- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .

- قطن ١٠٠٪ :

- **الطرف المفتوح** : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

- **الغزل الحلقى** : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- **ومن النمر الرفيعة** : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- **خيوط الحياكة** : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- **الخيوط المخلوطة** :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

- خيوط الشانيهات بأنواعها المختلفة .

- الإكريلك :

- وقد اضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطا جديدا لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهاى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوروبى - وباقى دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - اليابان - تايوان - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الادارة والمصانع : شبين الكوم   برقيا : شبينتكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : - الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100



مدى ملائمة فرض رسم تنمية موارد على السيارات الجديدة المنتجة محلياً والمستوردة

اعداد

مريم ملاك

المحامية وخبيرة الضرائب

مقدمة

طالعتنا الصحف وتصريحات المسئولين باعتزام الدولة فرض رسم تنمية موارد على السيارات المنتجة محليا والمستوردة بنسبة ٥٪ لتدبير مبلغ يقدر بحوالى ٤٠٠ مليون جنيه لمواجهة عجز الموازنة الناتج عن الحاجة الى تدبير الاعتمادات لتوفير فرص عمل لنحو ٧٠٠,٠٠٠ مواطن بعد تفاقم نسبة البطالة فى الفترة الأخيرة وإنعكاساتها الاجتماعية والاقتصادية .

وسوف تتناول الدراسة مدى ملائمة فرض رسم تنمية موارد على السيارات الجديدة المنتجة محلياً والمستوردة وذلك من خلال المباحث التالية :ـ

المبحث الأول : واقع وطبيعة سوق وصناعة السيارات فى مصر .

المبحث الثانى : حجم وشكل الحصيلة المتوقعة من رسم التنمية على السيارات المنتجة محلياً والمستوردة.

المبحث الثالث : أثر فرض الرسم فى ظل التطبيق الكامل لاتفاقية الجات .

المبحث الرابع : تجاهل أمور يجب أخذها فى الحسبان .

المبحث الخامس : أثر فرض الرسم على الضرائب والرسوم الأخرى المحصلة على السيارات .

المبحث الأول
واقع وطبيعة سوق وصناعة السيارات فى مصر

١ ـ عدد مصانع سيارات الركوب فى مصر ١٢ مصنعاً إما عدد مصانع سيارات النقل و الأتوبيسات فعددها ٥ مصانع .

٢ ـ تبلغ حجم الاستثمارات ٢ مليون دولار ما يعادل ٧ مليون جنيه مصرى .



٣ ــ تنتج مصانع سيارات الركوب ٣٩ الف سيارة سنوياً والطاقة الإنتاجية بهذه المصانع ١٢٠ الف سيارة سنوياً . وتنتج مصانع سيارات النقل ٣٠٠٠٠ سيارة (بيكاب ــ لورى ــ أتوبيس سياحى) وتبلغ طاقتها الإنتاجية ٦٠٠٠٠ سيارة ويعنى ذلك أن الطاقة الاستيعابية للسيارات المنتجة حالياً لا تزيد عن ٣٠٪ بالنسبة لسيارات الركوب ، ٥٠٪ لبلقى الأنواع .

٤ ــ أن هامش الربح فى صناعة السيارات يتراوح ما بين ٤ ــ ٥٪

٥ ــ أن هذه المصانع تعمل بنظم التعاقد المسبق بالنسبة للأنواع الأخرى بخلاف سيارات الركوب وفرض هذه الضريبة حالياً يعنى تحمل المنتجين رسم تنمية على تعاقدات بلغت ٢٥٠ مليون جنيه لم يتم تحصيلها من المستهلك وهذا سيحول هامش ربح هذه الشركات إلى خسائر سواء بالنسبة للسوق المحلى أو التصدير .

٦ ــ أن عدم الوصول إلى الطاقة الإنتاجية أدى إلى زيادة التكاليف أو إضافة أخرى فى التكاليف أما أن تؤدى إلى خسائر للمنتجين أو إنخفاض الإنتاج وتوقفه لان السوق يتسم بمرونة عالية تجاه الأسعار.

٧ ــ شهد سوق السيارات نمواً مضطرداً فى الفترة من بداية التسعينات حتى عام ١٩٩٩ وكانت نسبة الزيادة تتراوح ما بين ٦٪ ، ٧٪ ولكن فى عام ٢٠٠٠ إنخفض الطلب بنسبة ٨,٥٪ حيث بلغت السيارات المباعة ٦٢٨٤١ سيارة فى عام ٢٠٠٠ مقابل ٦٨٦١٠ سيارة عام ١٩٩٩ .

٨ ــ أن حجم الطلب على السيارات على إختلاف أنواعها يبلغ ١٠٠٠٠٠ سيارة سنوياً يغطى الإنتاج المحلى منه ٦٩ الف سيارة والباقى سيارات مستوردة .

٩ ــ يتوقع خبراء صناعة السيارات إنخفاض مبيعات السيارات نتيجة فرض هذا الرسم بنسبة ٣٠٪ وهذا الإنخفاض سيتجه إلى السيارات المستعملة وهذا سيزيد من مشاكل البيئة ومشاكل الطرق .

١٠ ــ أنه بالرغم من أن السيارات المحلية تنخفض فى قيمتها بنسبة ٢٥ ــ ٣٠٪ عن مثيلتها المستوردة ولكنها تشكو من إرتفاع الضرائب على الصناعات المغذية و مكونات السيارة .

١١ ــ إن إنخفاض المبيعات سيؤدى إلى زيادة التكلفة ولو إقتران بفرض رسم تنمية موارد أدى إلى توقف هذه الصناعة أو الاتجاه إلى السيارات المستوردة التى تعتمد على إقتصاديات الإنتاج الضخم .



المبحث الثانى

سيتناول الباحث الإنتاج والتصدير فى عام ١٩٩٩ ، ٢٠٠٠ طبقاً لما جاء بأحد الإحصائيات (١)

الإنتاج والاستيراد فى عام ١٩٩٩ مع حساب ضريبة تنمية بنسبة ٥٪

سعة المحرك	استيراد			إنتاج			إجمالى	
	عدد	متوسط السعر بالالف	ضريبة تنمية٥ ٪	عدد	متوسط السعر بالالف	ضريبة تنمية٥ ٪ بالالف	عدد	ضريبة تنمية٥ ٪ بالالف
أقل من ١٠٠٠ سم مكعب	٥٣٨٣	٢٥	٦٧٢٨.٧٥	.	.	.	٥٣٨٣	٦٧٢٨.٧٥
من١٠٠٠ إلى ١٣٩٩ سم مكعب	١١٩٦٦	٦٥	٣٨٨٨٩.٥	١٠١٩	٣٥	١٧٨٣.٣	١٢٩٨٥	٤٠٦٧٢.٨
من ١٢٠٠ إلى ١٥٩٩ سم مكعب	٤٣٦٨	٨٠	١٧٤٧٣	٣٥٦٨٩١	٤٥	٨٠٣٠٥	٤٠٠٥٩	٩٧٧٧.٨
من ١٦٠٠ إلى ١٩٩٩ سم مكعب	٩٠٥	١٥٠	٦٧٨٧.٥	١٩٨٥	١٠٠	٢٤٩٢٥	٥٨٩٠	٣١٧١٢.٥
من ٢٠٠٠ سم مكعب فأكثر	٥٧١	٤٥٠	١٢٨٤٧.٥	٣٧٢١	٣٠٠	٥٥٨١٥	٤٣٩٢	٣٨٦٦٣.٥
إجمالـــى	٢٣١٩٣	.	٨٢٧٣٥.٣	٤٥٤١٦	..	١٦٢٨٢٨	٦٨٦٠٩	٢٤٥٥٥٢

الإنتاج والاستيراد فى عام ٢٠٠٠ مع حساب ضريبة تنمية بنسبة ٥٪

سعة المحرك	استيراد			إنتاج			إجمالى	
	عدد	متوسط السعر بالالف	ضريبة تنمية٥ ٪	عدد	متوسط السعر بالالف	ضريبة تنمية٥ ٪ بالالف	عدد	ضريبة تنمية٥ ٪ بالالف
أقل من ١٠٠٠ سم مكعب	٣٩٩٤	٢٥	٤٩٩٢.٥	.	.	.	٣٨٨٤	٤٩٩٢.٥
من١٠٠٠ إلى ١٣٩٩ سم مكعب	١٣٤٦٦	٦٥	٤٣٧٤.٥	٩٦٤	٣٥	١٦٨٧	١٤٤٣٠	٤٥٤٥١.٥
من ١٢٠٠ إلى ١٥٩٩ سم مكعب	٤٠٠٣	٨٠	١٦٠١٢	٣٠٢٧٢	٤٥	٦٨٣٣٧	٣٤٣٧٥	٨٤٣٤٩
من ١٦٠٠ إلى ١٩٩٩ سم مكعب	٧٣٣	١٥٠	٥٤٩٧.٥	٤٦١٠	١٠٠	٢٣٠٥	٥٢٤٣	٢٨٥٤٧.٥
من ٢٠٠٠ سم مكعب فأكثر	٨٢٢	٤٥٠	١٧٤٩٥	٣٩٧٠	٣٠٠	٥٩٥٥٠	٤٧٩٢	٧٨٠٤٥
إجمالـــى	٢٣٠١٨	.	٨٨٧٦١.٥	٣٩٩١٦	..	١٥٢٦٢٤	٦٢٩٣٤	٢٤١٣٨٦

فلو تم فرض الرسم خلال عام ٢٠٠١ فان الحصيلة ستنخفض عن عام ٢٠٠٠ الموضحة أعلاه بنسبة ٣٠٪ لتصبح الحصيلة المتوقعة عند التطبيق هي :

٢٤١,٣٨٦,٠٠ × ٧ / ١٠٠ = ١٦٨,٩٧٠ مليون جنيه

(١) مجلة الأهرام الاقتصادي ـ صناعة السيارات تتأفف من رسم التنمية العدد ١٦٨٦ في ٣٠ أبريل ٢٠٠١ صـ ٢٩ ـ ٣٤ .

المبحث الثالث
أثر فرض الرسم فى التطبيق الكامل لاتفاقية الجات

إن صناعة السيارات فى مصر عبارة عن صناعة تجميعية ولم تحاول هذه المصانع تعميق التصنيع فى مصر أو الوصول للمستوى المستهدف فى التصنيع المحلى وتعمل فى ظل الحماية الجمركية المفروضة الان تجاه السيارات المستوردة .

ولكن بعد إنتهاء الفترة الانتقالية وبدأ سريان اتفاقية الجات ٢٠٠٥ وخاصة بالنسبة لسيارات الركوب التى تحتاج إلى مساندة كبيرة فان الخفض فى الضرائب الجمركية وإنتهاء الحماية المقررة لهذه السيارات وإرتفاع تكلفة السيارات المحلية للأسباب السابق توضيحها وكذلك فرض رسم تنمية الموارد المقترح فرضها عليها فان ذلك سيؤدى إلى القضاء كلية على هذه الصناعة الوطنية . خاصة مع خضوعها لضريبة المبيعات وضريبة الجمارك على المكونات المستوردة وعلى خدمات الصيانة التى تقدمها لعملائها رغم وجود خلافات ونزاع قضائى حول هذا الخضوع .

ويعمل فى هذه الصناعة أكثر من ٩٠٠٠٠ عامل وموظف منهم ٢٠ الف فى صناعات السيارات وحدها والباقى فى الصناعات المغذية كما وان اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية ستؤدى إلى تحجيم صناعة السيارات حيث أن العديد من المصانع الأوروبية رفضت الدخول فى مشروعات مشتركة مع المصانع المصرية لان الأسواق المصرية سواء فى ظل الجات أو المشاركة الأوروبية ستكون مفتوحة أمام هذه المصانع وأنها غير مضطرة أو مستفيدة من هذه المشروعات المشتركة ومن ثم فان فرض هذا الرسم إضافة إلى تحديات الجات أيضاً لن يكون لصالح صناعة السيارات فى مصر وخاصة سيارات الركوب كما وان فرض هذا الرسم على السيارات المستوردة وحدها سيتعارض مع الاتفاقية التى ترفض أى شكل من أشكال التمييز أو يعوق التجارة الدولية أو أى محاباة للمنتج المحلى على حساب المنتجات المستوردة .

المبحث الرابع
تجاهل أمور يجب أخذها فى الحسبان

إن مشروع القانون بشكله الحالى لم يتضمن أى تفرقة بين أمور فى غاية الأهمية فى هذا المجال هى :

١ ــ هل سيقتصر تطبيقه على سيارات الركوب (أجرة أو ملاكى) سيمتد ليشمل الميكروباص والشاحنات وسيارات النقل السياحى وباقى أنواع السيارات وعموم النص يفيد خضوعها للرسم .

٢ ــ لم يتضمن مشروع القانون أى تفرقة بين السيارات الشعبية ذات السعة اللترية المنخفضة (أقل من ١٠٠٠ سى سى) وتلك التى تزيد عن ٢٠٠٠ سى سى الفاخرة وعموم النص وعدم التفرقة يعنى خضوع القادرين وغير القادرين لها .

٣ ــ إمتداد الخضوع للسيارات المنتجة محلياً إضافة إلى السيارات المستوردة سيؤدى إلى الحد من قدرة المصانع المحلية على تحمل هذا الرسم وكذلك عدم قدرتها على المنافسة فى مواجهة السيارات المستوردة .

٤ ــ لم يتضمن مشروع القانون كيفية تطبيق هذا الرسم خاصة بالنسبة للإنتاج المحلى وهل سيفرض فى مرحلة الأنتاج أم فى مرحلة البيع أم فى مرحلة الترخيص لان فرضه فى مرحلة الإنتاج سيخلق مشاكل كالتى ظهرت فى ضريبة المبيعات وتحمل المنتجين لاعباء عن مبالغ لم يحصلوا عليها

ولذلك يقترح الباحث إذا ما تقرر تطبيق هذا الرسم ما يلى :

أ ــ تدرج الرسم حسب السعة اللترية وإلا يزيد عن الحد الأقصى للرسم عن ٣٪ .

ب ــ إعفاء السيارات المنتجة محلياً حتى ١٣٠٠ سى سى من هذا الرسم وإخضاع ما تزيد سعته اللترية عن ذلك .

جـ ــ عدم إخضاع المكروباص وسيارات الأجرة والشاحنات حتى لا تؤدى ذلك إلى إرتفاع أسعار خدمات النقل والركوب.

د ــ إعفاء سيارات النقل السياحى تمشياً مع سياسة الدولة فى تشجيع السياحة وتخفيضاً للأعباء عن هذا النشاط .

هـ ــ توضح مفهوم السيارات الجديدة وهل المقصود بها الموديل أو التشغيل لانه لو كان المقصود موديل السنة فان السيارات من الموديلات السابقة لم تخضع حتى ولو لم يتم تشغيلها ولو كان المقصود التشغيل فان مجرد السير بها لعدة كيلو مترات سيجعل السيارة بمنأى عن الضريبة .

و ــ خطأ تسمية هذه الضريبة بكلمة «رسم» لانها ليست مقابل خدمة أو منفعة يحصل عليها دافعها وإنما هى ضريبة غير مباشرة وبمعنى الكلمة .

ى ــ كان من الأنسب فرض رسم لانتقال الملكية على كل من السيارات الجديدة والمستعملة يحصل في مرحلة الترخيص الترخيص بسير السيارة وبذلك يتلاشى كل المشاكل السابقة ويبتعد عن محاذير ومثالب تطبيق الرسم الحالى .

■ إن دراسة متأنية يجب إجراؤها على آثار فرض الرسم ليس فقط على صناعة السيارات أو العمالية أو فرض التصدير ولكن على أثر فرض الرسم على الفرائض الأخرى وكذلك تكلفة التلوث والآثار البيئية السيئة نتيجة زيادة الطلب على السيارات المستعملة .

■ كما يجب التأكيد على عدم فرض هذا الرسم بأثر رجعى لان صدور القانون متضمناً هذا النص يكون إضافة إلى كونه غير مشروع فانه أيضاً يكون غير دستورى وهذا الأمر عانى منه رسم التنمية مرتين من قبل مما أدى إلى إنخفاض الحصيلة تبعاً لذلك .

المبحث الخامس
أثر فرض الرسم على الضرائب والرسوم الأخرى المحصلة على السيارات

سبق أن إنتهينا إلى أن زيادة الرسوم ومنها الرسم المقترح سوف تؤدى إلى خفض المبيعات وهذا سوف يؤثر على كل الضرائب الجمركية وضرائب المبيعات المفروضين على نفس الوعاء وكذلك على الصناعات المغذية والمكونات المستوردة من الخارج وهناك تخوف من أن يؤدى فرض هذا الرسم أن لا تصل حصيلتة إلى مقدار الفقد أو الخفض الذى تم فى كل الضرائب الجمركية وضرائب المبيعات ورسوم التراخيص ورسم التنمية على تراخيص السيارات نظراً لوجود علاقة طردية بين حجم المبيعات وهذه البنود لان زيادة المبيعات سيترتب عليها كل من الضرائب الجمركية (للمستورد والمكونات) وضرائب المبيعات على السيارات المستوردة فى مرحلة الإفراج الجمركى .

ومن ثم فان سوف تحصل عليه الخزانة العامة من موارد نتيجة فرض الرسم سيكون أقل من الخفض فى الموارد الأخرى الناتجة عن فرضه.

أن إزدهار صناعة السيارات ترتبط بتخفيض الأعباء على هذه الصناعة أما زيادتها فسوف يوثر على الإنتاج والبيع و خاصة فى ظل وجود سلعة منافسة هى السيارات المستعملة .

الأساليب المقترحة لمواجهة الانعكاسات الاقتصادية للعولمه

بقلم
سمير سعد مرقص
مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر بمصلحة الضرائب

(بقيــة)

تكلمنا في العدد السابق عن الأساليب المقترحة لمواجهة الانعكاسات الاقتصادية للعولمة الفصل الثاني ونستكمل في هذا العدد المبحث الثالث والرابع والخامس وبقية البحث .

المبحث الثالث
جنى ثمار العولمة وتجنب التهميش

بالنسبة للدول ذات المبادئ القوية نسبياً وأنواع السياسات التى يقول التحليل السابق إنها تفضى للنمو ، نجد أن الانفتاح قد ساعد على الاسراع بعملية التقارب ، وتعتبر ماليزيا وتايلاند مثلين لتلك الدول ، إن التحدى الاساسى أمام هذه الدول هو تأمين مكتسباتهم من خلال إنتهاج سياسة يوجهها السوق ، والحفاظ على إستقرار الاقتصاد الكلى وتحسين البنية الاساسية وتوفير عمالة ماهرة حتى تقضى على قيود الانتاج فى الاقتصاد .

وغالباً ما كان تصعيد الضغوط يحدث نتيجة لتدفقات رأسمالية قوية . وثبت بالتجربة أنه رغم إمكانية تكملة تدفقات رأس المال للمدخرات المحلية ومساهمتها فى الاداء الاقتصادى القوى ، فإنه بدون سياسات سليمة أو عند حدوث هزات خارجية ، فإن مثل هذه التدفقات يمكن أن تزيد من سرعة تأثير الدول بالازمات المالية الخارجية والداخلية ، وقد لمسنا ذلك فى أزمة المكسيك وأكدت مرة ثانية أهمية تحقيق الاستقرار المالى والاقتصادى الكلى ، مع وجود ميزان مدفوعات قوى ، بالإضافة لذلك ، لا يتمكن إلا القلة من العمالة الماهرة من رفع نمو



الاجور وتقليص المنافسة الخارجية ، وإستيعاب الضغوط التضخمية . وهذا يعنى أن إصلاحات سوق العمل يمكن كذلك أن تكون ضرورية لتخفيف مثل تلك القيود على القدرات .

كما ينبغى على الدول أن تضع ضمن أهدافها إتاحة الفرصة للمستثمرين المحليين لتنويع محافظ أوراقهم عالمياً ، بغية تخفيض المخاطر وأيضاً للمساعدة فى منع تقلبات الاسعار فى العقارات وباقى أسواق الاصول المحلية ، وفى هذا الاطار كان التخلص تدريجياً وبحذر من قيود رأس المال من خلال مجموعة من السياسات لتدعيم نظام بنكى محلى سليم بالإضافة إلى سياسة سعر صرف مناسبة تسمح بقدر مقبول من المرونة ، كل هذا سخيفف من العبء على التكيف المالى ويوفر توازناً أفضل داخل اليات السياسة من خلال قطاع مالى أكثر تطوراً . علاوة على ذلك فكثير من الدول مثل الصين وتايلاند وماليزيا تعانى من مطالب متزايدة على النقل والتسهيلات العامة الاخرى . ولاشك أن مساهمة القطاع الخاص فى هذه المجالات ، كما حدث فى ماليزيا (تسهيلات فى الموانى) والفلبين (إنتاج الطاقة) وشيلى (مرافق عامة) يمكن أن تكمل الجهود الحكومية لتخفيف إختناقات العرض دون إرهاق الموارد المالية العامة بصورة كبيرة .

• السياسات التى تحول دون التهميش :

كثير من الدول تأتى فى أدنى الوزيع العالمى لدخل الفرد تواجه ظروفاً صعبة تتمثل فى إحتياطى محدود من رأس المال البشرى وأسس ضعيفة من الموارد وعدم إستقرار سياسى بما فى ذلك الحروب الاهلية والصراعات الاقليمية التى كانت سبباً فى الحيلولة دون زيادة الاستثمار والنمو . والكثير من هذه الدول تعانى أيضاً من المستويات المرتفعة من الدين العام ، بما فيه الدين الخارجى والذى تراكم عبر سنين الإدارة المالية الضعيفة ، وكذلك الهزات فى أسعار السلع ، وعدم إستقرار الاقتصاد الكلى ، والمتابعة الضعيفة ، مع ذلك فقد تغلبت بعض الدول النامية على هذه العراقيل ، وحققت طفرة فى نمو النتلج المحلى الإجمالى فى كثير من الدول حيث بدأت برامج من الإصلاح الاقتصادى الكلى والهيكلى منذ مطلع السعينات ، وتزايد عدد الدول فى أفريقيا جنوب الصحراء التى حققت معدلات نمو فى الناتج المحلى الإجمالى أكثر من ٤٪ من ١٤ ذولة إلى ٢٥ ذولة وذلك خلال الفترة ١٩٩٠ - ١٩٩٥ ، كما أن عدد الدول التى حققت نموا سالباً إنخفض من ١٨ إلى تسع دول . أما أوغندا التى بدأت برامج إصلاح ضخمة منذ أواخر الثمانينيات فقد تمكنت من تضييق الفجوة بينها وبين مستويات دخول الاقتصادات



المتقدمة فى التسعينات وحققت الهند معدلا للنمو قدره ٧٪ خلال عامى ١٩٩٥ - ١٩٩٦ نتيجة تأثير تطبيق برنامج التحرير الذى بدأ عام ١٩٩٢ ، أما فيتنام فقد أحرزت متوسطاً للدخل الحقيقى للفرد عام ١٩٩٠ أقل من ١٪ فقط من مستوى متوسطات دخل الفرد فى الاقتصادات المتقدمة ، ولكنها كانت تنمو بأكثر من ٧٪ سنويا بمقياس دخل الفرد الحقيقى بمساعدة الإصلاحات الاقتصادية الكلية والهيكلية المستمرة ، ومع ذلك ومع الاخذ فى الاعتبار المستويات المنخفضة من داخل الفرد فى تلك الدول النامية ، فإن معدلات النمو المرتفعة نسبياً ستحتاج للمحافظة عليها لمدة سنوات لإزالة الفجوة بين الدول والاقتصادات المتقدمة .

وكما يشير تحليل تكامليات السياسة المذكور أعلاه فإن الإستراتيجية الناجحة للنمو تتطلب الإنفتاح نحو التجارة العالمية ، كما تتطلب إستقراراً فى الاقتصاد الكلى وتدخلاً محدوداً من الحكومة فى الاقتصاد[1] ومما لا شك فيه أن سياسة حماية التجارة ، مثل التعريفات المرتفعة والقيود غير الجمركية المتعددة ، قد حالت دون إندماج كثير من الدول فى الاقتصاد العالمى ، ففى دول جنوب الصحراء على سبيل المثال ، يبلغ متوسط التعريفات حوالى ٢٧٪ بالمقارنة بنسبة ١٥٪ بين دول شرق آسيا كما أن معدل تغطية القيود غير الجمركية يصل إلى أضعاف تلك المطبقة فى مجموعة دول العالم النامية ذات النمو السريع جداً . وعلى الأقل فبسبب تلك السياسات إنخفضت حصة دول جنوب الصحراء فى التجارة الدولية من ٣٪ فى منتصف الخمسينات لأعلى قليلاً من ١٪ عام ١٩٩٥ . وفى السنوات الأخيرة كانت تلك المنطقة تجذب ٣٪ فقط من إجمالي الاستثمار الأجنبى المباشر فى الدول النامية ، ومع التخفيضات التدريجية فى القيود غير الجمركية فى ظل إتفاقيات جولة أورجواى فإن كثيراً من الدول ذات الدخل المنخفض ستحتاج أيضاً لتحسين التنافس فى صادراتها التى كانت تتمتع فيما مضى بمعاملة تفضيلية .

وتحتاج الدول الفقيرة لانتهاج سياسة أكثر إنتفاحا بالإضافة لتطبيق برنامج لإصلاح الإجراءات الحكومية ، هذه الدول تفتقد بشدة للعناية الصحية والتعليمية والمرافق ولكن الانفاق الحكومى كان يوجه بصورة كبيرة للدفاع (على الأقل حتى وقت قريب) وكذلك لدعم الشركات العامة الخاسرة

(1) William Easterly And Ross Levine " Africa's Growth Tragedy : A Retrospective 1960 - 89 " World Bank Working Paper No. 1503 (Washington : World Bank , August 1995)

ولمساندة إدارة عامة غير كفء ، أن الانفاق ينبغى أن يعاد توجيهه لاستخدامات إجتماعية أكثر فائدة خاصة حينما تتاح المعونات الأجنبية ، كما أن تنفيذ المشروعات يتطلب نوعا من المراجعة والتطوير وتحتاج الحكومات فى هذه الدول كذلك إلى إصلاح نظم إيراداتها .

ففى كثير من الدول أدت ممارسات الإعفاءات الجزافية والتنفيذ الضعيف ، إلى فرض معدلات عالية من الضرائب على قواعد ضريبية ضيقة ، وكانت النتيجة أن كثيراً من القطاعات التى تخضع للضرائب أصبح لديها الحافز القوى للتهرب منها ، ولتمويل العجز المالى الضخم ، ولجأ الكثير من تلك الدول للضغوط المالية ، والتى عرقلت تنمية الاسواق المالية ، كذلك لجأت هذه الدول إلى إصدار العملة مما ساعد على التضخيم وإضطرت كثير من الدول إلى الاقتراض فى أسواق رأسمالها المحلية الصغيرة ، فهرب الاستثمار الخاص وارتفع الدين العام ومما لا شك فيه أن هذه السياسات قد غذت التضخيم وزادت من عدم إستقرار الاقتصاد الكلى .

وقد تراكم على كثير من الدول الفقيرة مبالغ ضخمة من الدين الخارجى بما فيها ديون تملكها وكالات متعددة الجنسية ولمواجهة مشاكل الدين فى الدول كثيفة الديون والفقيرة ، تقدم الصندوق والبنك بمبادرة مشتركة تتاح بمقتضاها مساعدات خاصة للدول التى إنتهجت سياسات سليمة ولكن الآليات التقليدية التى تستخدمها لتخفيف الديون فشلت فى ضمان علاقات خارجية مستقرة .

وكما ظهر من ممارسات بعض الدول النامية الفقيرة ودول فقيرة فى السابق ، فإن فوائد الدعم المتبادل لعوائد نمو العلاقات الخارجية ، والانفتاح الدولى الأوسع ، والإدارة الجيدة مع وضع أولويات فى الانفاق الحكومى ، كل ذلك يمكنه أن يؤدى إلى تحقيق معدلات نمو أعلى وتقارب أسرع .

المبحث الرابع

التقدم التكنولوجى وزيادة الإنتاجية كأحد الحلول المقترحة لمواجهة الآثار السلبية للعولمة ـ دراسة مقارنة

فى السنوات الأخيرة حاول الكثير من الاقتصادات معرفة إلى أى مدى كان النمو الاقتصادى السريع فى جنوب شرق أسيا يرجع إلى نمو الإنتاجية وإلى أى المدى كان لنمو عوامل المدخلات وكانت تجارب حساب النمو هذه تهدف إلى إكتشاف الخطوات التى مرت بها مراحل النجاح الملموسة لاقتصاديات مثل هونج كونج وكوريا

وسنغافورة ومقاطعة تايوان بالصين منذ السبعينات وكذلك إندونيسيا وماليزيا وتايلاند فى السنوات الأخيرة . ولاشك أن تحديد عملية النمو أمر هام ليس فقط عند تقييم الدور الذى تلعبة السياسات ولكن أيضاً عند قياس مستقبل النمو فى هذه الاقتصاديات والدروس المستفادة للأخرين ومع ذلك وبصورة عامة فنتيجة للأساليب المتعددة لمناهج المحاسبة والتكتيكات التجريبية والتى تخضع لدرجة عالية من التقديرية فان الإجماع كان ضعيفاً ، وفيما يتعلق بالاهمية النسبية لنمو الإنتاجية فى مواجهة تراكم الموارد عند حساب معدلات النمو ، وبينما خلصت بعض الدراسات إلى أن معظم النمو الذى تحقق فى هذه الدول يمكن إرجاعه إلى معدلات مرتفعة غير عادية من تعبئة الموارد ويبقى القليل الذى يظهر كزيادة فى الإنتاجية تتجه دراسات أخرى للقول بأن الزيادات فى الإنتاجية كانت ترتفع أحياناً إلى٤٪ سنوياً وبالتالى تكون هى السبب فى نسبة كبيرة من نمو الناتج .وفيما يتعلق بهؤلاء الذى لا يجدون دليلاً كافياً النمو ذى قيمة فى معدل الإنتاجية فان المعدلات المرتفعة المتواصلة لنمو الناتج فى منطقة شرق أسيا تفسر بزيادات كبيرة فى إستخدام المدخلات خلال الفترة [1] أنهم أكثر تشاؤما فيها يخص مستقبل إستمرار النمو فى هذه الدول عند المعدلات المرتفعة التي تحققت خلال العقدين السابقين حيث أن هذا سوف يتطلب معدلات مرتفعة ومستمرة من تعبئة الموارد بما فى ذلك المحافظة على مستوى من الإدخار المحلى يتعدى ٣٠٪ من النلتج المحلى الإجمالى وإمكانية زيادة العمالة الماهرة . ومع ذلك فثمة أخرون أكثر تفاؤلا فيما يتعلق بمستقبل الأداء الاقتصادى لتلك الدول بسبب ما اكتشفوه من نمو فى الإنتاجية لانه فى حالة إستمرار ذلك فأنه بالامكان المحافظة على معدلات مرتفعة من نمو النلتج حتى مع معدلات أقل فى معامل التراكم .

وبصفة عامة فإن تجربة حساب النمو يمكن إستنتاجها من نمو الناتج الذى يقاس مثلاً بالتغير السنوى فى الناتج المحلى الإجمالى الحقيقى والمتوسط المرجح للتغيرات فى مدخلات العمل ورأس المال البشرى والمادى الإجمالى ثم يترجم المتبقى فى صورة نمو فى المعدل الكلى للإنتاجية وهناك مجموعتان من المشاكل ترتبط بهذا المدخل وتفسر أساس التغيرات الضخمة فى تقديرات نمو الإنتاجية اكتشفتها دراسات متعددة . ومن الصعب الحصول على مخزون رأس المال المادى الإجمالى كما أنه لا يتعدى به حيث يتم إستخراجه بصفة

(1) The myth of asia's miracle paul krugman foreign affairs voi. 73 (november - december) .pp.62-78

عامة من بيانات الاستثمار السالفة مع إستخدام إستنتاجات مبسطة وتقديرية لحد ما عن نوعية وإهلاك رأس المال ولا تعتبر مدلولات رأس المال البشرى مثل متوسط عدد سنوات التمرس للقوى العاملة ونصيب القوى العاملة من التعليم العالى إلى آخره مجرد قياسات توفيقية ولكنها تعجز كلية عن إظهار الإختلاقات بين الدول فى نوعية التعليم .

كما تظهر قضايا مماثلة مرتبطة بالبيانات عند قياس العمالة علاوة على ذلك لا يوجد إلا القليل من الإتساق فى تصنيف وتجميع مثل هذه البيانات فى الدول المختلفة ، هذا وتنشأ المشكلة الثانية أثناء تحديد الثقل المناسب الذى يتلاءم مع النمو عند تقييم مساهمته فى نمو الناتج الإجمالى . ومبدئياً ينبغى أن يكون قياس مرونة النتلج فيما يتعلق بالمعامل المعنى أى الزيادة النسبية فى النتلج حينما تستخدم وحدة إضافية من المعامل المختص في الإنتاج ولكن هذا لا يمكن قياس مباشرة وتقديره لا يكون مستقيما ودقيقا ، فعلي سبيل المثال يعاني التقدير الذى يستخدم أساليب النحدار عامة من إقتراض أن الاحجام مستقرة خلال فترة التقدير وفى الواقع أن الاهمية النسبية للعوامل المختلفة يمكن أن تتغير عبر الفترة خاصة حينما يمر الاقتصاد بفترة تحول سريع كما حدث فى دول شرق آسيا . وهناك مدخل بديل أكثر إستخداماً وهو تقريب مرونة نتلج عامل ما من خلال نصيبه فى الدخل القومى وهذا التقريب يكون مقبولا إذا كانت العوامل تكافئ طبقاً لناتجها الحدى ولكن هذا يتطلب الا يكون هناك عوائد متزايدة بالنسبة للحجم أو أثار خارجية عند إستخدام أى من هذه العوامل وأيضاً الا يكون التقدم التكنولوجى متضمناً فى مدخلات العامل الإنتاجى وأن تكون أسواق المدخلات والنتلج تنافسية تماماً وفى الحقيقة فثمة الكثير من الصناعات تتصف بالعوائد المتزايدة وعوامل مثل رأس المال البشرى تولد عوامل خارجية قوية(١) .

علاوة على ذلك فان التقدم التكنولوجى غالباً ما يكون مجسداً فى مدخلات من رأس المال والعمالة(٢) بينما يكون الربح الضخم من زيادات السعر(٣)ـ الملاحظ فى بعض أسوق المنتج ـ غير مدعم

---

(١) أميمة عبد العزيز أحمد هاشم خاطر ـ العولمة والغرض المتاحة للدول النامية ـ المجلة المصرية التنمية والتخطيط ـ العدد الثاني ديسمبر ١٩٩٧ ـ ص١٩٣ .

(2) crazy explanations for the productivity slowdown nber. paul m. romer macroecomisc annual. 1987 . ed by stanley fischer (cambridge . massachusetts : mit press . 1998) pp. 163 - 203

(3) joaquim o. martins. stefano scarpetta, and dirk pilat manufacturing industries : estimates for 14 oecd countries, oecd working paper no. 162(paris : oecd. 1996) .

لافتراض المنافسة المطلقة وفى وجود مثل هذه الزيادات فى أسواق المنتج فان نمو الإنتاجية حينما يحسب كمخزون للنمو بعد أخذ مساهمات العوامل المختلفة فى الحسبان يمكن أن يصبح مبالغاً فى تقديره .

بالإضافة لذلك تشير الدلائل التجريبية إلى عنصر المخزون فى النمو يرتبط هو الآخر بمتغيرات الطلب مثل السياسات النقدية والمالية[1] لذلك فان ترجمة المخزون على أنه نمو صافياً للإنتاجية ربما يكون مضللاً كذلك فان الفترة التى تم فيها التحليل تعتبر جوهرية ففى فترات النمو السريع كانت المعدلات المتوسطة لزيادة معامل الإنتاجية الكلى أعلى نسبياً عما كانت عليه خلال فترة النمو المنخفض [2] وفيما يتعلق بالكميات فحينما يؤخذ فى الحسبان عامل التقدير فى قياس المدخلات وتأثيراتها على النلج وكذلك التباين فى الفترات الزمنية المختلفة التى أجريت فيها التجارب فليس من المستغرب تغير تقديرات نمو عامل الإنتاجية الكلى لدول شرق أسيا بصورة كبيرة .

وتتعارض المعدلات المنخفضة لنمو معامل الإنتاجية الكلى فى إقتصادات شرق أسيا ذات النمو السريع مع نتائج الدراسات الى تجزم بأنها هى المساعد الرئيسى لنمو الناتج فى الدول الصناعية فى العقود الأخيرة [٣] . ومع ذلك فليس من المستغرب أن تتغير الأهمية النسبية للمصادر المختلفة لنمو الموارد اثناء عملية التنمية الاقتصادية ، ويبدو أن النمو الاقتصادى فى القرن التاسع عشر فى الولايات المتحدة كان يرجع بدرجة كبيرة للزيادات فى المدخلات أكثر منه لنمو الإنتاجية [٤] كما هو الحال بالنسبة للاقتصاد اليابانى فى الفترة قبل الحرب العالمية الأولى .

وتشير تجارب الاقتصاديات الأكثر تقدماً إلى أن تراكم رأس المال المادى هو مصدر هام للنمو فى الفترات المبكرة الاقتصادية ولكن حينما يتم التوصل إلى مستوى مرتفع نسبياً من كثافة رأس المال (معامل رأس المال / العمل) يأخذ التقدم التكنولوجى مكانه كمصدر رئيسى للنمو [٥] أن تكثيف رأس المال فى إقتصاديات منطقة شرق أسيا،

(1) Charies L Evans. Productivity Shocks And Real Business Cycles Journal Monetary Economics Vio.29 (April 1992) Pp, 191 - 208

(2) Arnold C.harbergcr. Reflections On Economic growth In Asia And The Pacific Journal Of Asia Economics. Vo17. No.3 (1996).pp.365 - 92

(3) Barry Bosworth . Susan M. Collins , And Yu Chin Chen , "accounting For Differences In Economic Growth" Brookigs Discoussion Papers On International Economics No, 115 (October 1995) Pp. 1-63 .

(4)Moses Abramovitz Paul A.David, "Reinterpereting Economic Growth: parables and Realities"American Economic Review , Vol,63 (1973)pp.428-39.

(5) Lawrence J.lau The Sources Of East Asian Economic Growth "stanford University Working Paper (Palo Alto , Stanford Univesity : November 1996) .

بما فيها الاقتصاديات حديثة التصنيع ، مازالت أقل بصورة كبيرة مما كانت عليه معدلات الدول الصناعية فى بداية الستينات ، وعند الأخذ فى الاعتبار تلك المعاملات المنخفضة لرأس المال / العمل يتبقى — مع ذلك — مكان للنمو المعتمد على المدخلات بين دول المنطقة ذات المعدلات المرتفعة من النمو كما تشير بعض الدراسات ، فإن مستقبل النمو لاقتصاديات شرق أسيا يبقى مشرقاً وتظل المعدلات المرتفعة لتراكم رأس مالها والمستويات المرتفعة لكفاءة إستخداماتها إنجازات لا يستهان بها.

المبحث الخامس

الإصلاحات الهيكلية وأثرها على معالجة آثار السلبية للعولمة - دراسة مقارنة

تمر كثير من الدول فى شرق آسيا بما فيها كمبوديا والصين ولاوس وفيتنام بمرحلة التنمية وفى طريقها أيضاً للتحرك من التخطيط المركزى نحو أنظمة إقتصادية مبنية بصورة كبيرة على مبادئ السوق ، وتختلف تجارب تلك الدول بشكل جوهرى عن تلك المجموعة ذات الاقتصادى الانتقالى وتتمثل الاختلافات فى هياكل إقتصاداتها وفى طبيعة التحويل الذى يجرى هناك [1] .

ورغم أن هذه الدول تختلف إلى حد كبير فى عدد السكان ، فإنها تشترك فى صفات كثيرة فيما يتعلق بالهيكل الاقتصادى الذى يغلب عليه سكان الريف الذين يعملون بصفة أساسية فى الزراعة ، ففى كمبوديا ولاوس وفيتنام ورغم تزايد نصيب الصناعة تظل إقتصاداتها خاضعة لقطاع الزراعة الذى يسيطر عليه نظام الاسرة أكثر من التعاونيات وظل القطاع الخاص نشيطاً خلال فترة التخطيط المركزى فى تلك الدول الثلاث ، وشكلت الصناعات التى تملكها الدولة بصفة عامة جزءاً صغيراً نسبياً من الاقتصاد . وهذا يتناقض مع الدول ذات الاقتصاد الانتقالى فى شرق أوروبا والاتحاد السوفيتى سابقاً حيث تستوعب الصناعات الحضرية معظم المستغلين وتمثل النصيب الأكبر من الناتج وحيث تشكل المشروعات المملوكة للدولة النصيب

(1) john r dodsworth ajaj chopra , chi d. pham & hisanobu shishido , "macroeconomic experiences of the transition econ-mies in indochina" imf working paper 96/112(october) 1996 for an in - depth review of stabilization in vietnam , cam-and jonathan d. ostry , " accounting for china'sdrowth per- bodia , and the lao people's republic : eduardo borenztien formance " american economic review, vol 86 (may 1996) 224 - 28 for a discussion of the effects of reforms on china : and richard w . t pomfret asian economics in transition : reforming centrally planned economies (chehenham : edward el-gar , 1996) for abroad review of reorms across asian countries .



الأكبـر فى الاقتصـاد قبل الفـترة الانتقـالية ، وهذا صـحـيح حـتـى فى حـالة منغـوليـا والـتى ترتبط إقتصـادياً بشدة مع الاتحاد السوفيـتى سابقاً وهى تتميز بوجود سكان حـضريين وهيكل صناعى أكثر تماثلاً مع الدول الانتقـالية عن الدول الاسـيوية التى طبقت إقتـصادات السوق حديثـاً ، وفى الصين ومع أن اقتـصادها حـتى وقت قريـب كان معـتمـدا على الريف بصـورة كبـيرة وتركـزت القوى العـاملة فى الزراعـة ، فإن التـخطيط المركـزى كان يطبق فـيهـا بصرامـة أكثر من دول آسيا الاخـرى ، بدون وجود أى مشروع خاص تقريبا قبل بدء الإصلاحات .

وقد أدت الخصائص الهيكلية المميزة لاقتصاديات شرق آسـيا إلى إخـتلافات جـوهرية فى تطور هذه الاقتصادات حين مقارنتها بالدول الانتقالية وأكثر ما يلفت النظر فى دول هذه المنطقة غيلـب الهبوط الحاد فى الناتج كالذى يعانى منه الدول الانتـقالية رغم أن النمـو تباطـأ فى بداية تطبـيق الاصلاحـات فى كل دولة وتحول إلى السالب فى مدة قصيرة فى لاوس.

وينمو الناتج الان بمعدل من ٧ - ١٠٪ سنوياً فى كل الدول الأربع ويعكس عدم وجـود هبوط حاد فى الناتج ــ إلى حـد ما ــ المسـتوى المنخـفض مبـدئياً للناتج فى الدول شـرق آسيا جـزئياً بسـبب الحروب والصراعـات الداخلية . ولكنه يرجع كـذلك فى جزء منه إلى الطبيعة الأقل إنتشاراً للتشوهات الاقتصادية المبدئيـة وبالتالى للتحـول ، وفى اقتصـاديات شرق آسـيا شـملت الفـترة التـحويليـة بصـفة أسـاسيـة إصلاحات اقتصادية محدودة التركيز نسبياً دون أن يصاحبها تغيرات سياسـية وإجتماعية ، وإلى حد ما ونتـيجـة لذلك كان هـناك قدر أقل من الشك وعـدم الاستقرار قصير المدى عما كان عليه الحال فى كثير من الدول الأنتـقـاليـة . وإن النصـيب الأقل فى الصناعة خاصة فيمـا يتعلق بالقوى العاملة والغياب النسبى لقاعدة صناعية كثيفة رأس المال أظهرت بعد ذلك أن دول شرق آسيا لم تواجه تحدى احلال جزء ضخم من رأس مـال أصبح فجـأة مهمـلا عند نهاية التخطى المركزى وبدلا من ذلـك إنطوى التحول على إيجـاد أوضـاع تسمح بالانتـقـال من الزراعـة إلى الصناعة .

وكان هذه الـدول كذلك أقل إرتبـاطاً بالترتيـبات التـجارية لمجلس المسـاعدات الاقـتصـادية المتبـادلة السابق ، وبالتـالى لم تعانى بنفس القـدر مثل باقى الاعـضـاء عند إنهـياره رغـم أن كمـبـوديا ولاوس وفيـتنام مرت بفتـرات خسائر مـالية من جراء فـقد المعونات من كتلة الاتحاد السوفيتى سابقاً كما عانت من فتـرات إنخفـاض فى شروط التجـارة ممثلة فى أسعـار الواردات من الدول ذات الاقتصاد الانتـقالى كالطاقـة والمواد الخام والتى عدلت وأرتفـعت لتصل

لمستويات السوق وهذه الدرجة المحدودة من التكامل داخل النظام التجارى لاقتصادات الدول ذات التخطيط المركزى سابقاً تعتبر عاملا آخر يبعد دول شرق آسيا عن الاقتصادات الانتقالية فى وسط آسيا التى تأثرت بعنف من جراء تدهور التفقات من المواد الخام داخل الإقاليم عند إنهيار التخطيط المركزى .

كذلك فإن دول شرق آسيا إستفادت إلى حد ما قربها جغرافياً من الدول حديثة التصنيع والاقتصاديات الأخرى ذات النمو السريع فى المنطقة ، والتى أدت إلى الاستثمار فى المشروعات المشتركة وتوابعها المملوكة لها بالكامل التى تكونت للإستفادة من الاسواق المتسعة والأجور المنخفضة . لقد بدأت عملية الاصلاح فى الصين عام ١٩٨٧ ، وفى جمهورية لاوس الشعبية الديموقراطية عام ١٩٧٩ مع إصلاحات شاملة بدأت فى ١٩٨٦ ، وفى فيتنام عام ١٩٨٥ مع إصلاحات شاملة بدأت عام ١٩٨٩ وفى كمبوديا فى أوائل التسعينات . وعند بدء الاصلاحات كانت كمبوديا وفيتنام ولاوس قد تحررت حديثاً من العزلة أو الحروب . وقد سارت الاصلاحات الاولية فى دول شرق آسيا بصورة عامة على نهج النموذج الصينى فى أستهدافها بصفة أساسية زيادة الانتاجية خصوصاً فى مجال الزراعة حيث تسير الاصلاحات كتفكيك الملكيات الجماعية بسرعة كبيرة . وفى نفس الوقت فإن الشركات غير الحكومية كان يسمح لها بالتوسع من خلال إمتصاص العمالة الزائدة من الزراعة ، بينما الاصلاحات الأخرى بما فيها تحرير اللوائح الخاصة بالمشروعات المشتركة والاستثمار الأجنبى المباشر أدخلت بعد ذلك بالتدريج ، ومع أن الانتاجية أرتفعت فى قطاع الزراعة كنتيجة لسلسلة الاصلاحات فإن الفرق اللافت للنظر ، بين نصيب قوة العمل فى الزراعة ونصيب الزراعة فى الناتج المحلى الإجمالى يعكس المستويات المنخفضة جداً للإنتاجية فى ذلك القطاع وبالتالى المجال الذى يسمح بالتصنيع المستمر ويظل هذا واضحاً بصفة خاصة فى الصين رغم أنها كان البادئة فى تنفيذ الإصلاحات وربما يكون هذا لان إقتصادها كان الأكثر مركزية ، مع أكثر الهياكل تشوهاً فى الإنتاج والاسعار ، لقد نشأ نظام للاسعار ذو إتجاهين فى هذه الدول مع رقابة على نطاق ضيق على بعض الاصناف ، ولكن أسعار معظم السلع (٨٠٪ حتى ٩٠٪ من الاسعار على مستوى التجزئة) تحكمها الان قوى السوق . وفى بعض الدول حتى قبل تحرير الاسعار فإن الأسواق غير الرسمية الواسعة التى تمولها تحويلات وإجراءات تمويل الصادرات أدت إلى تقليل الإختلالات السعرية داخل التخطيط المركزى . وفى الصين أرتفع النمو بصورة جوهرية منذ بدء تقدم الإصلاح حيث أن زيادة الإنتاجية فى الزراعة وتوظيف فائض العمل الريفى فى قطاع الصناعات غير الحكومية جعل من الممكن تحقيق زيادات معقولة فى الناتج ، أما الإصلاحات فى الزراعة والتى سمحت للزراع بالاستفادة من المحاصيل التى تفوق

المستويات المعتادة فقد قوبلت باستجابة فورية فى العرض ، رغم أن التقدم كان أقل فى زيادة التلج فى مشروعات حكومية صناعية كبرى ، كانت ميزانيتها تعانى من القيود ولوائح الضرائب المعقدة وتعوق الحافز لرفع الإنتاجية ، عوضاً عن ذلك ، نما القطاع غير الحكومى بصورة سريعة خاصة فى المناطق الساحلية التى إستفادت من الإستثمار الأجنبى المباشر الذى بدأ عام ١٩٨٤ وتزايد فى أوائل التسعينات . شملت الإصلاحات التالية تحرير التجارة وإصلاح أسواق المال بما فى ذلك إنشاء فروع فى البنوك الأجنبية وتحرير نظام الصرف والذى إنتهى بتحويل صفقات الحسابات الجارية فى ديسمبر ١٩٩٦ ، وفى كمبوديا ، ولاوس وفيتنام حدثت الإصلاحات خلال فترات أدى فيها إصدار العملة لتمويل العجز النقدى الضخم إلى قفزات عالية من التضخم ، صاحبها دولرة مكثفة وفجوات واسعة بين معدلات الصرف الرسمية وغير الرسمية وتضمنت سياسات التثبيت الأولية فى الدول الثلاث مزيجا من معدلات الصرف المرنة وتحرير التجارة ومعدلات الفائدة المرتفعة وتخفيضات فى الإنفاق الحكومى وخاصة من خلال تخفيض دعم السلع الإستهلاكية ووضع قيود على القروض الميسرة للمشروعات التى تملكها الدول . وكان التثبيت الناتج عن التضخم المرتفع أساسه النقود مع إستقطاعات حادة فى الإنفاق تسمح بالحد من التوسع النقدى . ومع النقص فى الموارد لم يكن من المجدى المحافظة على سعر صرف ثابت فى بداية الإصلاح وبدلا عن ذلك تم تعديل معدلات الصرف مع تكرار الزيادة لمسايرة معدلات الصرف السارية فى الأسواق الموازية ، ورغم الخفض فى الإنفاق الحكومى فإن الزيادة التى حدثت فى الإنتاجية نتيجة لتطبيق برامج الإصلاح ، خاصة فى القطاع الزراعى ، ساعدت على المحافظة على نمو إيجابى قبل واثناء برنامج تثبيت الاقتصاد الكلى ، بينما ارتفعت العمالة فى قطاعات الصناعة والخدمات الخاصة بصورة سريعة فى بداية الفترة الانتقالية وساهمت فى إمتصاص العمالة التى سرحها القطاع العام ، ويتطلب الأمر إتخاذ إصلاحات أخرى ذات توجه للسوق لتأمين النمو المتواصل الذى يتوائم مع إمكانيات هذه الدول ، وبعد نجاحها فى برامج التثبيت الأولية كان على دول إقتصاديات السوق التى ظهرت حديثاً فى شرق آسيا أن تتعامل مع المشاكل المتفاقمة والتى عادة ما تصاحب النمو القوى، بما فيها تلك المرتبطة بتدفقات جوهرية من رأس المال الأجنبى . وهناك تحديات هامة أمام هذه الدول وهى تعزيز البنية الأساسية وتطوير الأنظمة البنكية الحديثة ، وكلاهما سيزيد من الإستثمار ، كما أن التكامل الأوثق مع النظام الإقتصادى العالمى والنظام المالى سيؤدى إلى المزيد من النمو من خلال زيادةالتجارة .

تخفيض المعاش المبكر المستحق عن مدة الاشتراك المدنية للمؤمن عليه الذي استحق معاش العجز وفقا لقانون التأمين والمعاشات للقوات المسلحة

د. محمد طه عبيد
الخبير الاستشارى للتأمين

عرضت شركة النصر للهندسة والتبريد (كولدير) على الوزارة حالة احد العاملين بالشركة التى تخلص فى أن المذكور عين بالشركة بتاريخ ١٩٦٢/٩/١ وفى ١٩٦٥/٣/٢٢ تم تجنيده ، أصيب أثناء تأديته للخدمة العسكرية الالزامية وحصل على معاش عجز اصابى اعتبارا من ١٩٦٨/١٠/١ بلغ حاليا ٢٠ر٤٥ جنيه.

أنتهت خدمته بالشركة فى ١٩٨٨/١٠/١٠ وبتاريخ ١٩٨٩/١/١ طلب تسوية معاشة المبكر .

واذ تستطلع الشركة رأى الوزارة فى مدى انطباق أحكام المادة (٣٨) من قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ على حالة السيد المذكور وعن مدى جواز تخفيض المعاش المستحق له.

وحيث تنص المادة ٢٣ من قانون التأمين الاجتماعى رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ على أن« يخفض المعاش المستحق عن الاجر الاساسى لتوافر الحالة المنصوص عليها فى البند ٥ من المادة ١٨ بنسبة تقدر تبعا لسن المؤمن عليه فى تاريخ استحقاق الصرف وفقا للجدول رقم ٨ .

ويخفض المعاش المستحق عن الاجر المتغير بنسبة ٥ ٪ عن كل سنة من السنوات المتبقية من تاريخ استحقاق الصرف وحتى تاريخ بلوغ المؤمن عليه سن الستين مع مراعاة جبر كسر السنه فى هذه المدة إلى سنة كاملة .

....

....

وتنص المادة ٣٧ من القانون ذاته على أنه : « اذا انتهت الخدمة العسكرية للمؤمن عليه المجند أو المستبقى أو المستدعى بالخدمة العسكرية أو المكلف لوفاته بسبب



العمليات الحربية أو الخدمة العسكرية ....» .

وحيث أن المشرع عندما نص فى المادة ٣٨ من قانون التأمين الاجتماعى رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ على أن يسوى المعاش عن مدة الاشتراك المدنية التالية للمدة المستحق عنها معاش عسكرى ويضاف هذا المعاش الى المعاش الأخير انما كان يهدف الى المحافظة على ما قد يكون قد كسبه من مزايا فى ظل خضوعه لقانون التقاعد والتأمين والمعاشات للقوات المسلحة دون أن يكون فى وضع افضل بالنسبة لتسوية معاش المدة المدنيه من غيره من المؤمن عليهم ومن ثم فأن عبارة « وفقا لقواعد حساب المعاش لانتهاء الخدمة لبلوغ سن التقاعد » يقصد بها حساب المعاش عنها وفقا لتلك القواعد فى جميع الحالات ولو كان استحقاق المعاش للوفاة أو العجز ولا يعنى حساب المعاش المبكر عند استحقاقة دون تخفيض ، فان تخفيض هذا المعاش يعتبر من قواعد حساب معاش الشيخوخة وهو ما يتم اتباعه عن تطبيق المادة ٤٠ من القانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ولو أراد المشرع عدم تخفيض المعاش المبكر عند تطبيق المادة ٣٨ المشار اليها لنص على ذلك صراحة كما فعل فى المادة ٩٩ من قانون التقاعد والتأمين والمعاشات للقوات المسلحة الصادر بالقانون رقم ٩٠ لسنة ١٩٧٥ حيث نص على أن تصرف معاشات الاجر الاساسى دون تخفيض .

وبتطبيق ذلك على الحالة المعروضة فأنه يسوى معاش السيد المذكور وفقا لاحكام المادة ٣٨ سالفة الايضاح ويخفض معاش الاجر الاساسى وفقا لنسبة التخفيض المقابلة لسنة وقت تقديم الطلب اما معاش الاجر المتغير فأنه يخفض بنسبة ٥ ٪ عن كل سنة من السنوات المتبقية من تاريخ استحقاق الصرف حتى تاريخ بلوغه سن الستين مع مراعاة جبر كسر السنة الى سنة كاملة وذلك وفقا لاحكام المادة ٢٣ المشار اليها ويصرف له اعتبارا من تاريخ بلوغه سن الخمسين اذا لم يكن قد بلغ هذه السن وقت تقديم الطلب .





المعاملة الضريبية للشركات التي تقوم بتنفيذ مشروعات نظام الـ (B.O.T)

إعداد
دكتور / جلال الشافعي
أستاذ المحاسبة والضرائب بكلية التجارة ـ جامعة الزقازيق

مقدمة

جاء فى تقرير عن التنمية فى العالم الصادر من البنك الدولى فى سنة ١٩٩٤ إقتراح أن من بين الطرق لحل المشكلة البنية الأساسية فى الول النامية، أنه يمكن للحكومات فى تلك الدول أن تتبع نظام الملكية العامة مع تشغيل من قبل القطاع الخاص، وذلك من خلال عقود إدارة أو عقود إمتياز Build , Operate , and Transfer (B,O,T) (١)

ويعتبر « نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T) » شكلاً من أشكال تمويل المشروعات تمنح بموجبة الحكومة ، لفترة محددة من الزمن - بعض المستثمرين الذين يقومون بتشكيل إتحاد شركات مبدئى مكون من : شركات المشروع (المستثمرين) والمقاولين ، وموردى المعدات المطلوبة لهذه المشروعات ، والمساهمين الذين يقومون بالمساهمة فى عملية التمويل - إمتيازاً لدراسة وتطوير وتنفيذ وتشغيل مشروع معين تقترحة الحكومة أو الهيئة أو شركة المشروع ، حيث تقوم شركة المشروع بتصميمه وبنائه وتملكه وتشغيله وإدارته ، وإستغلاله «تجارياً» لعدد من السنوات (خلال الفترة المتفق عليها ، وتكون كافية لتسترد الشركة تكاليف البناء إلى جانب تحقيق أرباح مناسبة من العائدات الآتية من تشغيل المشروع وإستغلاله «تجارياً» إو من أيه مزايا أخرى تمنح لها ،ضمن عقد الإتفاق الذى يطلق عليه « عقد الأمتياز») .

وفى نهاية فترة الأمتياز تنقل ملكية أو حق إمتياز المشروع إلى الحكومة أو الجهة المانحة له ، دون مقابل أو مقابل تكلفة مناسبة يكون قد تم الإتفاق عليها مسبقاً أثناء مرحلة التفاوض على منح أمتياز المشروع (٢) .

وتتم عقود الـ (B.O.T) بصفة أساسية فى المشروعات الكبرى ، مثل مشروعات توليد الطاقة والنقل ، والجراجات متعددة الطوابق ، ومشروعات البنية الأساسية.



ويقوم عقد الـ (B.O.T) على الأسس التالية (٣)

١- التزام شركة المشروع « صاحبة الأمتياز » ببناء المشروع وتشغيلة ، طبقاً للمواصفات التي حددتها الحكومة أو الجهة مانحة الأمتياز .

٢- يحق لشركة المشروع إستغلال المشروع طوال مدة الأمتياز ، وإستخدام الدخل المتولد عنه لسداد المساهمات في رأس المال، ومصروفات التشغيل ، ومنح العائد للمستثمرين .

٣- تتحدد مدة المشروع بما يتناسب مع الأستثمارات طويلة الأجل ، وعلي أساس الزمن المطلوب لإنجاز المشروع ، وسداد التكاليف ، والحصول علي ربح مناسب .

٤- يعتمد الدخل علي الرسوم التي يتم فرضها علي مستخدمي خدمات المشروع « مثل رسوم الطرق والمطارات » أو العوائد « مثل محطات الكهرباء » ويحكم مستوي الرسوم و العوائد المبالغ اللآزمة لتغطية التكاليف الخاصة بالإنشاء والتشغيل ، وتحقيق ربح لصاحب الأمتياز والمستثمرين .

٥- التزام الحكومة بعدم إصدار تشريعات أو قوانين تحد من قدرة صاحب الأمتياز في جمع وتحصيل رسوم وعوائد إستخدام خدمات المشروع ، عند المستوي اللآزم لتغطية التكاليف ، والحصول علي ربح مناسب ، وذلك طوال فترة الأمتياز .

وتتميز عقود الـ (B. O.T) بالخصائص الآتية :

١- تتميز مشروعات الـ (B.O.T) بكبر حجمها ، وجسامة أعبائها المالية ، وطول المدة التي يتطلبها الإنتهاء من هذه المشروعات .

٢- إقتران عقود ال (B.O.T) بعقود جانبية أخري تعد أساسية في برنامج العقد ، ومنها عقود حماية المستثمر ، وعقود الحماية من التغير في نظم الرقابة علي الصرف ، وعقود الجدار الإئتمانية.

٣- إرتباط عقود ال (B.O.T) بمجموعة من المخاطر يتعرض لها المشروع ، ومن هذه المخاطر : مخاطر التكوين نتيجة الفشل في تحقيق المشروع بسبب نقص التمويل ، ومخاطر الإنشاء مثل الأضرار أو الخسائر للمعدات والأعمال بالمواقع ، ومخاطر التشغيل نتيجة الفشل في تحقيق الأهداف المالية ، ومخاطر السوق ، والمخاطر السيادية مثل التغير في القوانين أو العملة أو البيئة ... ألخ

٤- تعدد وتشابك أطراف العلاقة في عقود ال(B.O.T) كما يبدو من الشكل التوضيحي التالي (٤) .

ويمتاز نظام الـ (B.O.T) بعد مزاى ، يمكن تلخيصها في الآتى (٥) :

١- تخفيف ضغوط الإقتراب علي الحكومة ، وذلك لقيام القطاع الخاص بتمويل المشروعات .

٢- يسمح التمويل عن طريق القطاع الخاص بنقل المخاطر المالية والصناعية وغيرها إلي القطاع الخاص.

٣- إستفادة الحكومة من خبرات القطاع الخاص في إدارة وتشغيل مشروعات البنية الأساسية .

٤- إشتراك القطاع الخاص في مشروعات البنية الأساسية أمر يظهر فيه حرصه علي الكفاءة في إدارة المشروعات الكبري ، وسرعة في تنفيذها ، والأقتصاد في التكلفة ، وهي أمور يحرص عليها القطاع الخاص أكثر من غيره .

٥- إمكانية إستخدام الحكومة لنتائج وأداء المشروعات المنفذة بنظام ال (B.O.T) ومقارنتها بمثيلتها في القطاع العام ، لتطوير أداء العمل به .

٦- حصول الحكومة علي مشروعات جاهزة ومتكاملة في نهاية فترة الأمتياز ، دون تحمل آيه أعباء .

٧- المساعدة في الإسهام في نقل التكنولوجيا إلي بلد المشروع، وفي تدريب الكوادر المحلية .

٨- قيام المنافسة بين الهيئات العامة القائمة التي تقدم نفس الخدمة ، وبين المشروع يؤدي إلي زيادة كفاءة هذه الهيئات وإنتاجيتها .

ولذلك قامت الحكومة المصرية بالفعل بتطبيق نظام الـ (B.O.T) في قطاع الكهرباء ، في مشروع محطة سيدي كرير كأول مشروع تم طرحة والتعاقد عليه وفق هذا النظام . وفي هذا الصدد يثار التساؤل حول المعاملة الضريبية للعمليات

والشركات التي تقوم بتنفيذ مشروعات نظام الـ (B.O.T) بالنسبة للأرباح التي تحققها أثناء إدارتها وإستغلالها للمشروعات، وما تجريه من إستهلاك مالي لرأس مالها أثناء حياتها ، وما قد يعتبر من قبيل خدمات التشغيل للغير .

وسنحاول توضيح المعاملة الضريبية لهذه الأمور فيما يلي :-

أولاً : المعاملة الضريبية للأرباح التى تحققها شركة المشروع من تشغيلة وإستغلالة « تجاريا » :

تتوقف المعاملة الضريبية للأرباح التي تحققها شركة المشروع ، علي ما إذا كانت الشركة تعتبر من شركات الإستثمار، وأنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة لذلك من عدمة .

(أ) فإذا ما رجعنا إلي طبيعة مجال شركة المشروع تبين أنها تقوم علي أساس تنفيذ وإدارة وتشغيل وإستغلال مشروعات البنية الأساسية ، وبالتالي ينطبق عليها البند (١٠) من المادة (١) من قانون ضمانات وحوافز الإستثمار رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ ، الذي ينص علي أن القانون يسري علي :« البنية الأساسية من مياه شرب وصرف وكهرباء وطرق وإتصالات ... »

كما ينطبق عليها البند (١٠) من المادة (١) من اللآئحة التنفيذية للقانون رقم (٨) الذي ينص علي أن تكون مزاولة النشاط في المجالات المنصوص عليها في المادة (١) من قانون ضمانات وحوافز الأستثمار بالشروط وفي الحدود الآتي بيانها :

(١٠) البنية الأساسية من مياه شرب وصرف وكهرباء وطرق وإتصالات :

(أ) إقامة أو تشغيل وإدارة محطات تحلية وتكرير مياه الشرب وشبكات توزيعها وخطوط نقلها.

(ب) إقامة أو تشغيل وإدارة محطات الصرف الصحي أو الصرف الصناعي ، والتنقية وتوصيلاتها.

(ج) إنشاء وإدارة وتشغيل وصيانة محطات توليد الكهرباء ، وشبكات توزيعها .

(د) إنشاء الطرق الحرة والسريعة والرئيسية وإدارتها واستغلالها وصيانتها .

(هـ) إقامة أو تشغيل وإدارة محطات الاتصالات السلكية واللاسلكية .

كما يشترط تمتع شركة المشروع بضمانات وحوافز الاستثمار أن تقوم بتنفيذ التزاماتها المنصوص عليها في المواد (٢ ، ٥ ، ٦ ، ٨ ، ٩ ، ١٠ ، ٢٠) من اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ وبيانها كما يلي :

١ ـ يشترط في النشاط الذي تزاوله الشركة أن يستوفي ما تتطلبه القوانين واللوائح والقرارات المعمول بها ، من تراخيص بحسب طبيعة النشاط ومكا ن مزاولته .

٢ ـ قيام الهيئة العامة للإستثمار والمناطق الحرة بمراجعة عقود تأسيس الشركة وأنظمتها الأساسية ، وذلك بناء علي طلب المؤسسين أو الشركاء ، أو من ينوب عنهم .

٣ ـ تقديم طلب مراجعة عقد التأسيس والنظام الأساسي للشركة إلي الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة ، مرفقاً به نسخة من عقد التأسيس والنظام الأساسي أو عقد الشركة ، علي أن تحرر جميعها طبقاً للنماذج التي يصدر بها قرار من رئيس مجلس الوزراء.

٤ ـ صدور قرار بالترخيص بتأسيس الشركة من الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة ، متضمناً البيانات الخاصة بها ، وذلك بعد تمام المراجعة والتصديق علي توقيعات الموسسين أو الشركاء ، وتقديم شهادة دالة علي إيداع الشركة – في حساب بإسمها تحت التأسيس بأحد البنوك المسجلة لدي البنك المركزي المصري – ربع رأس المال النقدي للشركة علي الأقل .

٥– قيد الشركة – بعد الترخيص بتأسيسها ـ بالسجل التجاري، وعلي المسئول في الشركة أن يقدم إلي الهيئة العامة للأستثمار والمناطق الحرة صورة القيد بالسجل .

٦– نشر قرارات الترخيص بتأسيس الشركة مع عقودتأسيسها وأنظمتها الأساسية ، علي نفقة أصحاب الشأن ، في النشرات التي تصدرها الهيئة العامة للأستثمار والمناطق الحرة .



٧- إخطار الهيئة العامة للأستثمار والمناطق الحرة بتاريخ بدء الإنتاج أو مزاولة النشاط ، خلال شهر من هذا التاريخ ، حيث تقوم الهيئة العامة للأستثماروالمناطق الحرة - بعد التحقق من صحة بيانات الإخطار ومن مزاولة النشاط في أي من المجالات المنصوص عليها في المادة (١) من هذه اللآئحة بتسليم صاحب الشأن ، خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ وصول الإخطار ، شهادة تحدد مجال النشاط ، وتاريخ بدء الإنتاج أو مزاولة النشاط ، وأن تخطر وزارة المالية بصورة منها .

ويكون للشهادة السالف الإشارة إليها حجية لدي جميع أجهزة الدولة في خصوص التمتع بضمانات وحوافز الإستثمار ، دون توقف علي أي إجراء آخر. وإذا ما ثبت أن شركة المشروع تعتبر من شركات الإستثمار ، وأنها قامت بتنفيذ الالتزامات المطلوبة الواردة باللأئحة التنفيذية للقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ والسابق توضيحها ، فإنه يحق لها أن تتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالمادتين (١٦ ، ١٧) من القانون ، وبيانها كما يلي :

١- تعفي من الضريبة علي أرباح شركات الأموال شركات الأستثمار ، وذلك لمدة خمس سنوات ، تبدأ من أول سنة مالية تالية لبداية الإنتاج أو مزاولة النشاط .

ويكون الإعفاء لمدة عشر سنوات بالنسبة للشركات التي تقام داخل المناطق الصناعية الجديدة ، والمجتمعات العمرانية الجديدة ، والمناطق النائية التي يصدر بتحديدها قرار من مجلس الوزراء .

٢- تعفي من الضريبة علي أرباح شركات الأموال ، أرباح شركات الأستثمار التي تمارس نشاطها خارج الوادي القديم ، يستوي في ذلك أن يكون منشأة خارج هذا الوادي أو منقوله منه، وذلك لمدة عشرين عاما ، تبدأ من أول سنة مالية تالية لبداية الإنتاج أو مزاولة النشاط .

ويصدر بتحديد المناطق التي تسري عليها هذا النص قرار من مجلس الوزراء .

هذا وقد صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم (٢٤٠٣) لسنة ١٩٩٨ ، ونشر بعدد الجريدة الرسمية رقم(١٦٧ تابع) بتاريخ ٢٨ يوليو ، وينص علي أن : « تعتبر مناطق تنمية جنوب الوادي الخمس الموضحة مساحتها وحدودها وإحداثياتها بالخريطة المرفقة ، من المناطق التي تقع خارج الوادي القديم ... »

والمناطق الخمس هي : (الخارجة - باريس - أبو سمبل - شرق العوينات - الفرافرة) .

ويتضح مما سبق أن الأرباح التي تحققها شركة المشروع من تشغيلة وإدارتة وإستغلالة « تجارياً » وفقاً لنظام (B.O.T)تعفي من الضريبة علي أرباح شركات الأموال ، لمدد تتراوح بين خمس وعشر وعشرين عام ، حسب الأحوال . إذا ما ثبت أنها من شركات الأستثمار ، وأنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ .

وإذا ما إستمرت شركة المشروع في تشغيل وإستغلال المشروع بعد إنتهاء فترة الإعفاء الضريبي ، فإنها تخضع للضريبة عن الأرباح التي تحققها .

(ب) أما إذا لم يثبت أن شركة المشروع من شركات الأستثمار ، وأنها لم تقم بتنفيذ الألتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبة الواردة بالقانون رقم (٨) فإن الأرباح التي تحققها هذه الشركة من تشغيل المشروع وإستغلاله تخضع للضريبة علي أرباح شركات الأموال ، طبقاً للمادة (١١١) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ ، المعدل بالقانون رقم (١٧٨) لسنة ١٩٩٣ ، والتي تنص علي أن : « تفرض ضريبة سنوية علي صافي الأرباح الكلية لشركات الأموال المشتغلة في مصر ، أياكان الغرض منها بما في ذلك الأرباح الناتجة عن مباشرة نشاط في الخارج ، ما لم يكن متخذاً شكل منشأة مستقلة .... »

ثانياً : المعاملة الضريبية للإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع على رأس مالها :

نظراً لان شركة المشروع تعد شركة من شركات الأمتياز التي تقوم بدراسة وتنفيذ وتشغيل مشروع معين تقترحه الحكومة، وإستغلالة « تجارياً » لعدد من السنوات ، وبموجب عقد أمتياز . وفي نهاية فترة الأمتياز يتم نقل ملكية أو حق أمتياز المشروع إلي الحكومة أو الجهة المانحة له ، دون مقابل ، أو بمقابل تكلفة مناسبة .

وحيث أن شركة المشروع تستعين في تنفيذ المشروع وتشغيله علي المساهمين الذين يقومون بالمساهمة في عملية التمويل ، وللطبيعة الخاصة بشركات الأمتياز ، فإن شركة المشروع تلجأ عادة إلي السداد التدريجي لرأسمالها أثناء قيامها ، بحيث يتم سداد كل رأس المال في نهاية فترة الأمتياز ، نظراً لأن أموالها عند نهاية مدة الأمتياز تكون غير كافية لسداد قيمة رأس المال بالكامل ، نتيجة لإضطرارها إلي تسليم كل أو بعض أصولها بدون مقابل لجهة مانحة الأمتياز في نهاية مدته ، وهو ما يعرف « بالاستهلاك المالي » الذي يقصد به قيام الشركة بخصم جزء من أرباحها لتسديد جزء من رأس مالها المتمثل في أسهم أثناء حياتها .

وتتوقف طبيعة أو نوعية المعامل الضريبية للإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأس مالها ، علي ما إذا كانت الشركة تعتبر من شركات الإستثمار ، وإنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة لذلك من عدمه .

(أ) فإذا ثبت أن شركة المشروع تعد شركة من شركات الإستثمار ، وأنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ ، فإن الأرباح التي تحققها من تشغيل المشروع وإستغلاله تعفي من الضريبة ، طبقاً لحكم المادتين (١٦ ، ١٧) من القانون رقم (٨) كما سبق بيانه في البند (أولا) .

وبالتالي فإن الإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأسمالها ، بإعتبارها شركة أمتياز لا تخضع للضريبة أستناداً إلي أن هذا الإستهلاك المالي مأخوذ من أرباح الشركة المعفاة من الضريبة .

(ب) أما إذا لم يثبت أن شركة المشروع تعتبر من شركات الإستثمار ، أو أنها لم تقم بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالقانون رقم (٨) أو أن فترة إعفائها من الضريبة الواردة بالقانون المذكور قد إنتهت ، فإن الإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأسمالها يخضع أساساً للضريبة بإعتباره توزيعاً مقنعاً للأرباح .

إلا أن المادة (١١٩) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ ، المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ تنص علي أن : « لا تخضع للضريبة الإستهلاكات التي تجريها الشركات الحاصلة علي أمتياز من الجهات الإدارية ، متي أثبتت أن إستهلاك كل أو بعض رأس المال يبرره هلاك كل أو بعض ما تملكه ، سواء بسبب ما يلحق ممتلكاتها من التلف علي توالي الزمن ، أو بسبب إضطرارها إلي تسليمها في نهاية مدة الأمتياز إلي الجهة المانحة له ...» .

والحكمة من تقرير الإعفاء في هذه الحالة ، هي أن هذا النوع من الإستهلاك المالي تبرره طبيعة شركات الأمتياز ، إذ أنها تنشأ عادة لمدة معينة قد تعد في نهايتها موجودات الشركة ملكاً للجهة مانحة الأمتياز ، ويغلب أن يكون ذلك بدون مقابل .

ولذلك يتعين علي أمثال هذا النوع من الشركات أن تسدد قيمة عدد معين من أسهمها كل سنة ، أي أن رد حصص المساهمين يتم تدريجياً أثناء قيام الشركة ، لتعتذر رد قيمة هذه الحصص بعد إنقضائها ، ويتم ذلك عن طريق إستهلاك عدد محدد من أسهمها سنوياً ، وكلما سددت قيمة بعض الأسهم ، تم تخفيض رأس المال بمقدار هذا السداد .

ولسريان الإعفاء علي إستهلاك الأسهم يجب توافر الشرطين التاليين :



١ – أن تكون الشركة من شركات الأمتياز .

٢ – أن تثبت الشركة أن إستهلاك كل أو بعض رأس المال يبرره هلاك كل أو بعض ما تملكه ، سواء بسبب ما يلحق ممتلكاتها من التلف علي توالي الزمن، أو بسبب إضطرارها إلي تسليمها في نهاية مدة الأمتياز إلي الجهة المانحة له .

وتنص المادة (٥٨) من اللآئحة التنفيذية للقانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ علي أنه : « تنفيذاً لحكم المادة (١١٩) من القانون ، علي الشركات الحاصلة علي أمتياز من الجهات الإدارية ، أن تقدم إلي مأمورية الضرائب المختصة إخطاراً عند إجراء أي إستهلاك كلي أو جزئي لرأسمالها ، خلال شهر من تاريخ القرار الصادر بإجراء هذا الإستهلاك ، مرفقاً معه المستندات التالية :

(١) صورة طبق الأصل من القرار الصادر بالأستهلاك .

(٢) جدول يبين عدد الأسهم وقيمتها الإسمية ورأس المال المدفوع .

(٣) بيان بما سبق من تخفيضات أو إستهلاكات لرأس مالها.

(٤) قائمة جرد تفصيلية لكافة ممتلكات الشركة المكونة لأصولها ، وقيمة هذه الأصول الحقيقية وقت صدور الإستهلاك ، وبصرف النظر عن كل تقدير وارد في الميزانية وغيرها من الوثائق .

ويكون الإستهلاك حقيقياً غير خاضع للضريبة ، إذا إتضح أنه بعد طرح الخصوم الحقيقية من الأصول لايتبقي سوي رأس مال الشركة الأصلي ، بعد إستبعاد الإستهلاكات التي أجريت ، دون تحصيل ضريبة عنها » .

ونظراً لان الأساس في إعفاء إستهلاك رأس المال في شركات الأمتياز هو عدم كفاية أموالها لسداد قيمة أسهمها عند إنتقال ممتلكاتها إلي الجهة مانحة الأمتياز عند إنتهاء مدته ، فإنه لا يكون هناك محل للتمتع بالإعفاء إذا ثبت أن الضرورة لا تحتم إجراء هذه التسديدات كما لو زادت الشركة رأس مالها بعد إستهلاك جزء منه ، بحيث يبقي رأس المال الواجب سداده مستقبلا كما هو ، أو إذا ثبت أن مال الشركة بعد الإستهلاك يسمح بسداد قيمة رأس المال .

وبمعني أخر أنه لا يكون هناك ثمة مبررللإعفاء إذا ثبت أنه عند قيام الشركة بالسداد كان يوجد لديها من الأصول الصافية ما يكفي لمقابلة إلتزاماتها قبل المساهمين والجهة مانحة الأمتياز ، أي أنه إذا تبين عند إجراء السداد أن صافي أصول الشركة يكفي لسداد رأس المال ، ومقابلة ما يؤول إلي تلك الجهة ، فلا يكون هناك داع للإعفاء .

وهذا تفسير لما ورد بالمادة (٥٨) من اللآئحة التنفيذية للقانون الذي ينص علي أن يكون الإستهلاك غير خاضع للضريبة ، إذا إتضح بعد طرح الخصوم الحقيقة من الأصول ، لا يتبقي سوي رأسمال الشركة الأصلي ، بعد إستبعاد الإستهلاكات التي أجريت دون تحصيل ضريبة عنها .

ويستخلص مما تقدم أنه لكي يعفي الاستهلاك المالي من الضريبة ، لابد من توافر الشرطين التاليين:

١ – أن تكون الشركة من شركات الأمتياز كما سبق القول.

٢ – ألا يكون لدي الشركة من الأصول ، بعد طرح الخصوم الحقيقية ، ما يكفي لمقابلة إلتزاماتها نحو المساهمين والجهة مانحة الأمتياز .

ولإمكان معرفة ذلك يجب أن يتم تقديم الأصول والخصوم ، وفقاً لقيمتها الحقيقية .

وتنحصر الخطوات اللازمة لتحديد ما إذا كان استهلاك الاسهم يخضع للضريبة أم لا في الآتي:

١ – إستبعاد الأصول التي سيتم تسليمها بدون مقابل إلي الجهة مانحة الأمتياز ، وذلك لتحديد الأصول التي تبقي للشركة في نهاية الأمتياز .

٢ – تقديم الأصول التي تبقي للشركة بقيمتها الحقيقية في تاريخ إستهلاك الأسهم .

٣ – تحديد قيمة الخصوم الحقيقية ، ويقصد بها الخصوم



التي تمثل التزامات صحيحة تقع علي عاتق الشركة للغير ، مثل السندات وأوراق الدفع ، والدائن والمصروفات المستحقة .

٤- تحديد الباقي من رأس المال بعد خصم الإستهلاكات التي أجريت من قبل دون تحصيل ضريبة عنها .

٥- إستبعاد الخصوم الحقيقية من الأصول التي تبقي للشركة في نهاية مدة الأمتياز ، بعد إعادة تقويمها علي أساس قيمتها الحقيقية .

٦- مقارنة باقي طرح الخصوم الحقيقية من القيمة الحقيقية للأصول التي ستبقي للشركة برصيد رأس المال (أي بعد خصم الإستهلاكات التي أجريت من قبل دون تحصيل ضريبة عنها من قيمة الأسهم المصدرة) فإذا كان باقي الطرح أي صافي الأصول (وفقاً للبند ٥) معادلا لباقي رأس المـــال (وفقاً للبند ٤) أو أقل منه ، فإن كل إستهلاك مالي في هذه الحالة لايخضع للضريبة .

أما إذا كان الباقي ، أي صافي الأصول أكبر من رصيد رأس المال ، فلا يخضع للضريبة .

ولتوضيح ما سبق نفترض أن الميزانية لإحدي شركات الأمتياز في ٣١ / ١٢ / ١٩٩٩ كانت كما يلي:

أصـــــول			خصـــــوم		
جنيه	جنيه			جنيه	جنيه
	٧٢٠٠٠٠	أصول ثابتة	رأس المال المصدر	١٢٠٠٠٠٠	
	(١٢٠٠٠٠)	مخصصات إهلاك	تسديدات رأس المال	(٣٦٠٠٠٠)	
٦٠٠٠٠٠		صافي الأصول الثابتة	صافي رأس المال		٨٤٠٠٠٠
٣٦٠٠٠٠		أصول متداولة	إلتزامات خارجية		١٢٠٠٠٠
٩٦٠٠٠٠					٩٦٠٠٠٠

فإذا تبين ما يلي :

١- أن صافي الربح الضريبي يبلغ ٣٦٠٠٠٠ جنيه.

٢- أن القانون النظامي للشركة ينص علي إستهلاك رأس المال بنسبة ١٥ ٪ سنوياً .

٣- أن مصلحة الضرائب إعتمدت تسديدات رأس المال في السنوات السابقة .

٤- أن عقد الأمتياز ينص علي أن تؤول للجهة مانحة الأمتياز أصول تبلغ قيمتها ٢٤٠٠٠٠ جنيه بدون مقابل .

٥- أن الأصول تم تقديرها بقيمتها الحقيقية بمبلغ ١٥٠٠٠٠٠ جنيه .

فإن يمكن تحديد طبيعة الإستهلاك المالي كما يلي :

جنيه	
١٥٠٠٠٠٠	الأصول بقيمتها الحقيقية
١٢٠٠٠٠٠	الألتزامات الخارجية بقيمتها الحقيقية
٣٨٠٠٠٠	صافي الأصول بالقيمة الحقيقية
٢٤٠٠٠٠	الأصول التي ستؤول إلي الجهة مانحة الأمتياز



١١٤٠٠٠٠ حقوق الملكية

١٠٢٠٠٠٠ رأس المال المصدر بعد الإستهلاكات المعتمدة

١٠٢٠٠٠٠٠ (١٢٠٠٠٠٠ – ٣٦٠٠٠٠ – ١٢٠٠٠٠٠ × ١٥ ٪)

١٢٠٠٠٠ الفائض

١٨٠٠٠٠ الأستهلاك المالي لرأس المال (١٢٠٠٠٠٠ × ١٥ ٪)

يتبين مما سبق أن قيمة الأستهلاك المالي أكبر من قيمة الفائض ولذلك ، يعالج الأستهلاك المالي كما يلي:

(أ) جزء في حدود الفائض (١٢٠٠٠٠) يعتبر إستهلاكاً غير حقيقي ، ويخضع للضريبة ، ولا يخصم من وعاء الضريبة .

(ب) ما يزيد عن الفائض (٦٠٠٠٠) يعتبر إستهلاكاً حقيقياً ، ويعفي من الضريبة ، وذلك في حدود ما سيؤول إلي الجهة مانحة الأمتياز من أصول بدون مقابل ، ويتم حسابه كما يلي :

الباقي من الأستهلاك المالي × (القيمة الحقيقية للأصول التى ستؤول إلجهة مانعة الامتياز بدون مقابل) / (صافي القيمة الحقيقية للأصول)

صافي القيمة الحقيقية للأصول

= ٦٠٠٠٠ × (٢٤٠٠٠٠ / ١٣٨٠٠٠٠) = ١٠٥٠٠ جنيه « مقربة »

وبذلك يكون تحديد وعاء الضريبة علي أرباح شركات الأموال كما يلي :

جنيه

٣٦٠٠٠٠ صافي الربح الضريبي

يخصم منه :

١٠٥٠٠ الأستهلاك المالي للأصول التي ستؤول إلي الجهة مانحة الأمتياز ، تطبيقاً للمادة (١٩٩) من القانون .

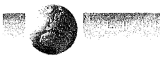
٣٤٩٥٠٠ وعاء الضريبة

هذا ويلاحظ ما يلي :

* إذا فرض أن في المثال السابق أن الفائض يساوي صفراً ، فإن قيمة الأستهلاك المالي بالكامل تعتبر إستهلاكاً حقيقياً . ويعفي من الخضوع للضريبة.

* وإذا فرض أن الأستهلاك المالي قيمته ١٢٠٠٠٠ جنيه ، أي يعتبر يساوي الفائض وقيمته ١٢٠٠٠٠ جنيه ، فإن الأستهلاك المالي يعتبر غير حقيقي ، ولا يخصم من وعاء الضريبة .

* وإذا فرض أن قيمة الأستهلاك المالي ١٠٥٠٠٠ جنيه أي أقل من الفائض الذي يبلغ ١٢٠٠٠٠ جنيه ، فإن الأستهلاك المالي



يعتبر غير حقيقي ، ويخضع للضريبة بالكامل ، ولا يخصم من وعاء الضريبة ، نظراً لأن الفائض يزيد عن رأس المال المراد إستهلاكه .

كل هذا إذا كانت الأصول التي ستؤول إلي الجهة مانحة الأمتياز بدون مقابل ، أما إذا كانت ستؤول بمقابل ، فيتعين إضافة هذا المبلغ إلي قيمة الأصول التي ستبقي للشركة في نهاية مدة الأمتياز عند تقدير قيمتها الحقيقية .

ثالثاً : المعاملة الضريبية للعمليات التى تقوم بها الشركة المشروع :

نظراً لأن شركة المشروع طبقاً لنظام ال (B.O.T) تقوم بتصميم وبناء المشروع ، وفي نهاية فترة الأمتياز تقوم بنقل ملكيته إلي الحكومة أو الجهة مانحة الأمتياز ، فقد يجول في خاطر البعض أن هذه العملية تعتبر من قبيل خدمات التشغيل للغير ، ويخضع للضريبة العامة علي المبيعات طبقاً لما ورد بالجدول رقم (٢) المرافق للقانون (١١) لسنة ١٩٩١ ، وما جاء بالقانون رقم (٢) لسنة ١٩٩٧ .

وفي تصوري أن ما تقوم به شركة المشروع من العمليات طبقاً لنظام ال (B.O.T) لا تعتبر من قبيل خدمات التشغيل للغير ، ولا يخضع للضريبة العامة علي المبيعات ، وذلك للأسباب التالية :-

١- أن العمليات التي تقوم بها شركة المشروع لا ينطبق عليها ما جاء بالمنشور رقم (٤١) لسنة ١٩٩٢ الصادر من مصلحة الضرائب علي المبيعات ، الذي ينص علي أن : « يراعي عند تحديد خدمات التشغيل للغير أن تخضع للضريبة الأسس والنقاط التالية :

* أن ينصب التشغيل علي سلعة .

* أن تكون السلعة محل التشغيل ملكاً لشخص آخر غير القائم بالتشغيل ، أي ملكاً للغير .

* أن يترتب علي التشغيل تحويل المادة إلي منتج جديد ، أو تغيير حجمها أو شكلها أو مكوناتها أو نوعها ... »

٢- أن شركة المشروع تقوم بتصميم المشروع وبنائة وتملكه وتشغيله وإدارته وإستغلاله « تجارياً » لعدد من السنوات ، تكون كافية لتسترد الشركة تكاليف البناء إلي جانب تحقيق أرباح مناسبة من العائدات الآتية من تشغيل المشروع وإستغلاله ، وفي نهاية فترة الأمتياز تنقل ملكية أو حق أمتياز المشروع إلي الحكومة أو الجهة المانحة له «بدون مقابل ، أو مقابل تكاليف مناسبة .

٣- إن عملية نقل الأصول المادية لشركة مشروع الـ (B.O.T) إلي الحكومة أو الجهة مانحة الأمتياز في نهاية مدة الأمتياز ، لا تعتبر عملية بيع فيها بائع ومشتري وعملية تفاوض علي السعر الملائم ، وإنما هي عملية نقل حيازة الأصل من المنتفع به « شركة المشروع » إلي المالك الأصلي وهو الحكومة أو الجهة مانحة الأمتياز .

٤- إن عقد الـ (B.O.T) عند التوقيع عليه لا يحتوي علي ما يشير إلي وجود خيار شراء تحفيزي إلي شركة المشروع ، ومن ثم فإنه من المؤكد منذ بداية العقد بطريقة قاطعة ، أن



قيمة أصول المشروع ستؤول في النهاية إلي الجهة مانحة الأمتياز ، فلا مجال عند نهاية العقد لإحداث لحظة توقف ، أو نوع من التفاوض علي سعر إنتقال الملكية للجهة مانحة الأمتياز.

خاتمـــــة

يدور موضوع البحث حول « المعاملة الضريبية للشركات التي تقوم بتنفيذ مشـــروعات نظـــام الـ(B. O. T) » حيث تضمن النقاط التالية :

١- تعريف المقصود بنظام البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T) الذي يعد شكلاً من أشكال تمويل المشروعات ، تمنح بموجبة الحكومة بعض المستثمرين - الذين يقومون بتشكيل شركة مشروع - أمتياز ، لدراسة وتطوير وتنفيذ وتشغيل مشروع معين ، حيث تقوم شركة المشروع بتصميم المشروع وبنائه وتملكه وتشغيله وإدارته وإستغلاله لعدد من السنوات ، تكون كافية لتسترد الشركة تكاليف البناء إلي جانب تحقيق أرباح مناسبة ، وفي نهاية فترة الأمتياز تنتقل ملكية أو من أمتياز المشروع إلي الحكومة أو الجهة مانحة الأمتياز .

٢- المعاملة الضريبية للأرباح التي تحققها شركة المشروع من تشغيله وإستغلاله « تجارياً » حيث تتوقف هذه المعاملة علي ما إذا كانت شركة المشروع تعتبر من شركات الأستثمار من عدمه.

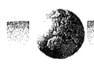
(أ) فإذا ثبت أن شركة المشروع تعتبر من شركات الأستثمار ، وأنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ ، فإن الأرباح التي تحققها من المشروع تعفي من الضريبة علي أرباح شركات الأموال و لمدد تتراوح بين : خمس وعشر وعشرين سنة ، وحسب الأحوال ، طبقاً للمادتين (١٦ ، ١٧) من القانون .

وإذا إستمرت شركة المشروع في إستغلال المشروع بعد إنتهاء فترة الإعفاء الضريبي ، فإنها تخضع للضريبة عن الأرباح التي تحققها .

(ب) إذا لم يثبت أن شركة المشروع تعد من شركات الإستثمار ، أو أنها لم تقم بتنفيذ الألتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية ، فإن الأرباح التي تحققها من تشغيل المشروع وإستغلاله ، تخضع للضريبة علي أرباح شركات الأموال ، طبقاً للمادة (١١١) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ ، المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ .

٣- المعاملة الضريبية للإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأسمالها ، حيث تتوقف هذه المعاملة ، بإعتبار أن شركة المشروع من شركات الأمتياز ، علي ما إذا كانت هذه الشركة تعتبر من شركات الأستثمار من عدمه .

(أ) فإذا ثبت أن شركة المشروع تعد من شركات الأستثمار، وأنها قامت بتنفيذ الإلتزامات المطلوبة للتمتع بالحوافز الضريبية الواردة بالقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ ، فإن الأرباح التي تحققها من تشغيل المشروع وإستغلاله تعفي من الضريبة، وبالتالي فإن الإستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأس مالها ، بإعتبارها شركة أمتياز لا يخضع



للضريبة ، إستناداً إلي أن هذا الإستهلاك المالي مأخوذ من أرباح الشركة المعفاة من الضريبة.

(ب) وإذا لم يثبت أن شركة المشروع تعتبر من شركات الأستثمار أو أن فترة إعفائها من الضريبة الواردة بالقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ قد إنتهت ، فإن الأستهلاك المالي الذي تجريه شركة المشروع علي رأس مالها يخضع أساساً للضريبة ، بإعتباره توزيعاً مقنعاً للأرباح ، إلا أن المادة (١١٩) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ ، المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ ، تنص علي عدم خضوع الأستهلاك المالي الذي تجريه الشركات الحاصلة علي أمتياز للضريبة ، وإذا ما توافرت الشروط الواردة بالمادة المذكورة ، وما جاء بالمادة (٥٨) من اللآئحة التنفيذية للقانون .

٤- المعاملة الضريبية للعمليات التي تقوم بها شركة المشروع، إذ أنه نظراً لأن شركة المشروع طبقاً لنظام ال (B . O . T) تقوم بتصميم وبناء المشروع ، وفي نهاية فترة الأمتياز تقوم بنقل ملكيته إلي الجهةمانحة الأمتياز ، فقد يجول في خاطر البعض ، أن هذة العملية تعتبر من قبيل خدمات التشغيل للغير، وتخضع للضريبة العامة علي المبيعات .

وفي أعتقادي أن ما تقوم به شركة المشروع من عمليات طبقاً لنظام الـ (B . O . T) لا تعتبرمن قبيل خدمات التشغيل للغير، ولا تخضع للضريبة العامة علي المبيعات ، وللعديد من الأسباب التي تم ذكرها في متن البحث .

هوامش ومراجع البحث :

١- المقاولون العرب « عثمان أحمد عثمان وشركاه » ندوة عن « مقدمة نظم الـ (B.O.T) » معهد إدارة التشييد ، في ١٥ / ٥ / ١٩٩٩ .

2-United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) Guidelinese for Infra-structure Development through "Build, Operate, Transfer (B.O.T) Projects, Vienna, 1996,PP.3-17.

٣- د. سليمان محمد مصطفي : أبعاد تنظيم السياسة المحاسبية لعقود (B.O.T) في مصر ، بحث غير منشور .

٤- د. سليمان محمد مصطفي ، المرجع السابق .

٥- فوزية أو نعيمة : مشروعات القطاع الخاص في مشروعات الطاقة بنظام البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T) ، مؤتمر بشأن النهوض بمشروعات نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T) في مصر ، القاهرة ، ١٤ - ١٦ نوفمبر ١٩٩٩ ، صفحات ١-٢٣ .

٦- د. جلال الشافعي الموسوعة الضريبية ، ١٩٩٩ ، ص ٤٥٧ - ٣٦٠ .

٧- القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ ، المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ ، ولائحته التنفيذية .

٨- القانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٧ ، بشأن ضمانات وحوافز الأستثمار ، ولائحته التنفيذية .

٩- قانون الضريبة العامة علي المبيعات رقم (١١) لسنة ١٩٩١ ولائحته التنفيذية .



النشرة الإرشادية

إعداد / قطاع الشئون الإقتصادية

مستقبل التجارة الداخلية في مصر وتحديات عصر العولمة

تمر التجارة الداخلية بمصر في المرحلة الراهنة بمنعطف هام يستوجب إعادة النظر في كافة جوانبها لتصبح قادرة علي مواجهة تحديات عصر العولمة ، ويأتي هذا المنعطف كنتيجة مباشرة للتغيرات السريعة التي تحدث في العام من حولنا من ثورة إتصالات ، وإتفاقية الجات وإندماج الكيانات الاقتصادية مكونة كيانات عملاقة في ظل منافسة شرسة يكون البقاء فيها للأقوي والأكثر علماً وتنظيماً والأقدر علي مواكبة واستيعاب الجديد بهدف إشباع حاجات المستهلك المتغيرة عن طريق تحقيق المعادلة الصعبة التي تتمثل في منتج جيد وخدمة متميزة وفعالية أعلي بتكلفة أقل.

ويستلزم الأمر قراءة متأنية وواعية لهذه المتغيرات التي تلقي بظلالها علي مستقبل التجارة الداخلية بمصر ويستتبع ذلك دراسة أوجه القصور الموجودة عند كافة أطراف منظومة التجارة الداخلية من حكومة وتجار ومنتجين هذا بالإضافة لدراسة متعمقة لتجارب أسواق أخري مرت بنفس المراحل التي يمربها السوق المصري حالياً من أجل خلق المناخ الملائم لاستيعاب هذه المتغيرات والتعامل معها بإيجابية من خلال خطط قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل تستهدف في النهاية اللحاق بركب التقدم العالمي في هذا المجال .

ومن إنعكاسات هذه المتغيرات علي السوق المصري قدوم كيانات عملاقة في مجال تجارة الجملة والتجزئة مثل سلسلة محلات سينسبري الإنجليزية الأصل والتي أثار دخولها السوق المصري جدلاً كبيراً في الأوساط التجارية بين مؤيد ومعارض واتهامات بالاحتكار والغزو الأجنبي للتجارة الداخلية في مصر وقد طالت هذه الاتهامات بعض الشركات المتعددة الجنسيات علي أساس تحالفها مع هذه السلسلة عن طريق منحها مزايا تفوق المزايا الممنوحة للتجار الآخرين مما يؤدي إلي سيطرة هذه السلاسل علي تجارة التجزئة ومن بعدها الجملة مما من شأنه أن يضر بمصالح التركيبة التجارية الحالية للسوق المصري من تجار جملة وسوبر ماركت وغيرهم .

والغريب في الأمر أن دخول سينسبري السوق المصري جاء وكأنه بمثابة صدمة أو مفاجأة ـ لهؤلاء مع أن جميع المؤشرات كانت تسير إلي أن هذا هو التطور الطبيعي لهذا السوق وهو ما حدث في أسواق أخري شبيهة في تركيبتها بالسوق المصري مثل تركيا واليونان ، وأي متابع للمتغيرات التي تحدث في العالم باستطاعته أن يستشف أن السوق المصري لن يكون إستثناءاً نظراً لضخامة هذا السوق وأهميته لهذه الكيانات التي تستهدف التواجد في الأسواق التي بها فرص نمو Emerging Markets بحثاً عن فرص إستثمار بعيداً عن الأسواق التي وصلت مرحلة التشبع مثل أسواق أوروبا Siturated Markets ونري أنه من الواجب التعامل مع الموقف بمزيد من الواقعية والإيجابية والحكمة لنضع الأمور في نصابها الطبيعي بدون مغالاة عن طريق مواجهة شجاعة وعملية لواقعاً فرض نفسه علينا ويجب التعامل معه سواء شئنا أم أبينا ، آخذين في الاعتبار أن سلسلة سينسبري لن تكون الأخيرة في إقتحام السوق المصري وأن مجال نشاط هذه السلاسل سيتعدي مجال السلع الاستهلاكية سريعة الدوران إلي السلع المعمرة ، فهناك كيانات أكبر منها حجماً وخبرة تخطط لدخول السوق المصري في المستقبل القريب وهي الآن في مرحلة إجراء دراسات مستفيضة عن هذا السوق وأنماط الاستهلاك والعادات الشرائية به ومنها علي سبيل المثال لا الحصر سلسلة محلات كارفور الفرنسية وهي الأكبر حجماً في أوروبا خاصة بعد إندماجها مع سلسلة محلات برومودس هي إحدي كبريات السلاسل بأوروبا ، ليكونا كياناً إقتصادياً هائلاً من ٩٠٠٠ محل تزيد مساحة بعضها خمسة عشر ألف متر مربع منتشرين في ٢٦ دولة داخل وخارج أوروبا ويبلغ حجم مبيعاتها السنوي نحو خمسة وخمسين بليون دولار ويبلغ عدد العاملين بها نحو مائتان وخمسون ألف شخص ومثل هذه السلاسل تتميز بالإضافة إلي إنتشارها وكبر مساحتها بالتفوق التنظيمي والإداري والتكنولوجي مما يتيح لها ميزة الحصول علي أفضل المنتجات بأنسب الأسعار من الموردين حول العالم بالإضافة إلي إنها تقوم بإنتاج منتجات تحمل علامتها التجارية مما يعرف ب (private label) أو العلامة الخاصة ..

وهذا من شأنه أن يوضح لنا حجم هذه الكيانات وقدرتها .



ويقودنا ذلك إلي عدة تساؤلات تطرح نفسها بشدة علي الساحة التجارية في مصر الآن :

* هل السوق المصري بتركيبته الحالية قادر علي مواجهة هذا النوع من المنافسة ؟ ولماذا التخوف من هذا القادم الجديد؟!

* ما هو تقييمنا لتجربة سابقة شبيهة علي الجانب الإنتاجي وهو إقتحام الكيانات الصناعية الكبري (الشركات المتعددة الجنسيات) السوق المصري خلال العقد الماضي وما هو أثرها علي المنتجين المحليين ؟

* ما هو الدور المطلوب من التجار والغرف التجارية للتعامل مع الموقف ؟

* ماذا يمكن أن تفعله الشركات المتعددة الجنسيات لتطوير التجارة الداخلية ودعم التجار ؟

* ما هي الإجراءات التي يجب أن تتخذ من جانب الحكومة لتوفير مناخ تنافسي شريف دون الاضطرار للجوء لإجراءات حمائية قد تصلح علي المدي القصير ولكن قد يكون لها أكبر الضرر علي المدي الطويل لإخلالها بآليات السوق ؟

وقد لا يتسع المجال هنا للإجابة علي هذه الأسئلة باستفاضة ولكن مما لا شك فيه أن الإجابة علي هذه الأسئلة هو الطريق نحو التعامل الفعال والإيجابي مع هذه المتغيرات وهذا يمكن تلخيصه فيما يلي :

١ ـ تركيبة السوق المصري :

إذا نظرنا إلي السوق المصري بتركيبته الحالية نجد أن هناك نحو مائتان وخمسون ألف محل منتشرين في أنحاء الجمهورية من حضر وريف نحو ٨٥٪ منها عبارة عن محلات تجزئة صغيرة لا تزيد مساحتها عن ٣٠ متراً مربعاً ، نحو ٤٪ بقالات متوسطة الحجم ونحو ٢٪ فقط محلات جملة و شبه جملة وسوبر ماركت شاملة المحلات التي تبيع للمستهلك بسعر الجملة ، والفئة الأخيرة هي الأكثر تأثراً مثل هذه السلاسل خاصة فى المدن الكبري مثل القاهرة والاسكندريةنظراً لأنها تتعامل مع نفس نوعية المستهلك الذي تستهدفه هذه السلاسل .

أما عن البقالات الصغري والمتوسطة فأنه من المتوقع عدم تأثيرها حيث أن وجودها حتمي طبقاً للعادات الشرائية للمستهلك المصري والتي أحد سماتها العلاقة الشخصية التي تربط بين العميل والتاجر ولتوزيعها الجغرافي بشرط تقديم المنتج بصورة أفضل وخدمة أميز وسعر مقبول ، بل علي العكس قد تستفيد هذه البقالات من الأسعار والخدمات التي ستقدمها السلاسل الجديدة و خاصة في فروع الجملة التي ستكون جزءاً من كيان بعضها كما هو الحال في دول أخري .

٢ ـ تقييم تجربة إقتحام الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات للسوق المصري :

لو قمنا بتقييم سريع للتجربة الشبيهة والمتمثلة في إقتحام الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات للسوق المصري في الفترة بين نهاية الثمانينات وبداية التسعينات نتيجة لسياسة تشجيع الاستثمار الأجنبي الإنتاجي التي انتهجتها الدولة ، نجد أن التأثير لهذه التجربة يفوق الجوانب السلبية حيث أن هذه الشركات :ـ

ـ أدخلت أحدث أساليب الإدارة والتدريب والتسويق للسوق المصري مما يساهم في خلق كوادر بشرية علي أعلي مستوي

ـ قامت بنقل التكنولوجيا الحديثة في مجال الإنتاج ونظم تحليل البيانات بالإضافة إلي الطرق الفعالة لخفض التكلفةو تطوير المنتجات من خلال دراسات مستفيضة عن النمط الاستهلاكي وإحتياجات المستهلك المصري المتغيرة .

ـ أدي هذا المناخ التنافسي إلي تحفيز المنتج المحلي للعمل علي تطوير منتجاته وإجراء تعديلات جوهرية في الهياكل التنظيمة وتحديث وسائل الإنتاج والتسويق والبيع ليضمن البقاء داخل إطار المنافسة والمستفيد الحقيقي من هذا هو المستهلك المصري .

ـ كما أنه لا يمكن إغفال البعد الاجتماعي لدخول هذه الشركات مصر المتمثل في إتاحة فرص العمل ورفع متوسط دخل الفرد هذا بالإضافة إلي الفائدة التي تعود علي الدولة من حصيلة الضرائب التي تدفعها هذه الشركات .

ومما لا شك فيه أن بعض صغار المنتجين قد أضيروا لعدم قدرتهم علي المنافسة ، ولكن إندماج هؤلاء في كيانات أكبر قد يكون هو الحل لخلق القدرة التنافسية ، ولكن التجربة بصفة عامة كان لها إنعكاس إيجابي واضح علي السوق المصري.

٣ ـ كيفية مواجهة التجار للقادم الجديد :

* يتبين لنا مما سبق عدم قدرة الكيانات الصغري علي مواجهة القادم الجديد فأنه ينبغي البدء في إندماج هذه الكيانات ليكون لها القدرة التنافسية ، علي أن تكون هذه الكيانات مسلحة بالأساليب الحديثة والإدارة السليمة حيث أن الكيانات الهشة لن تصمد في هذه المواجهة .

* أن تستعين هذه الكيانات في الفترة الأولي من بدء تشغيلها بالخبرة الأجنبية لوضع الأسس والنظم الصحيحة وإدخال الأساليب الحديثة ونقل المعرفة أو Know How المطبق عالمياً بالنسبة للمجالات الآتية :

ـ دراسات السوق والعادات الشرائية للمستهلك المصري من خلال أبحاث وتحليلات للنمط الاستهلاكي في مصر .



ـــ ومن واقع هذه الأبحاث يتم تحديد المساحات المناسبة للمحلات وكيفية الاستغلال الامثل لهذه المساحات لتعطي أعلي عائد إقتصادي للمتر المربع مع سهولة وصول المستهلك للمنتج الذي يريده من خلال أحدث وسائل عرض البضاعة وهذه العملية قد أصبحت علماً يدرس يعرف باسم إدارة المساحات أو (Space Management) .

ـــ وحيث أننا في عصر المعلومات فأن توافر البيانات والتحليلات الدقيقة كأساس لأتخاذ القرار المناسب أصبح ضرورة حتمية تستوجب وضع هذه الجزئية في بؤرة الاهتمام من خلال تحديث أنظمة المعلومات والأجهزة المستخدمة في ذلك وتطبيق نظام الرمز الكودي (Bar code) للمنتجات لحصر الكميات المباعة والمخزونة ومعرفة حد الطلب لكل منتج وتقييم جدواه الاقتصادية وكذلك للقضاء علي ظاهرة السلع المغشوشة والمقلدة .

ـــ إعادة النظر في حجم ووزن الوحدات المعروضة للبيع لتتمشي مع القوة الشرائية للمستهلك فعلي سبيل المثال يمكن بيع الفاكهة بالثمرة أو الشريحة بدلاً من الكيلو لجذب عدد أكبر من المستهلكين .

* تكوين إدارة للتسويق تكون مهمتها تطبيق أساليب التسويق الحديثة من دعاية وإعلان وعروض وخصومات للمستهلك لضمان جذب أكبر عدد من المستهلكين كما هو الحال في الخارج .

* رفع كفاءة العاملين عن طريق دورات تدريبية من أجل خدمة سريعة وفعالة للمستهلك .

* التفكير في إنتاج منتجات تحت العلامة التجارية الخاصة بالمحل ويمكن أن تكون السلع الاستراتيجية كالسكر والأرز والزيت بداية جيدة لهذا الاتجاه لأهميتها وسهولة تعبئتها وبيعها .

* كذلك يجب العمل علي ترسيخ مفهوم أن رضاء المستهلك وتحقيق رغباته هو الوسيلة للنجاح وذلك من خلال تغيير المفاهيم البالية مثل البضاعة لا ترد ولا تستبدل وغرس مفهوم أن العميل دائماً علي حق والعمل علي إظهار الاهتمام برغبات المستهلك وراحته .

* إستقصاء رأي المستهلك بصورة مستمرة عن مدي جودة الخدمات والسلع وطرق العرض والعيوب التي يراها لتكون أساساً للتطوير حيث إن المستهلك هو الفيصل في هذا الخصوص .

* كما أن التحديث يجب أن يتضمن أيضاً وسائل التعامل المالي وبدء التوسع في التعامل مع بطاقات الائتمان أو ما يعرف بالنقود البلاستيكية .

أما بخصوص تجارة الجملة فأن الأمر لا يختلف كثيراً ويتطلب تغيراً جذرياً ليتحول شكل هذه التجارة عن النمطية الموجودة حالياً المتمثلة في إنتظار تاجر الجملة لزبائنه من تجار التجزئة للقدوم إلي محله للشراء) (passive wholesaler) إلي قيامه بدور إيجابي وفعال في توزيع منتجاته علي التجار من خلال أسطول نقل وتغطية جغرافية سليمة وفريق مبيعات كفء (active wholesaler) مما يتيح له فرصة زيادة حجم تعاملاته وقدرته التنافسية ، هذا التحول من تاجر الجملة النمطي إلي الموزع يتطلب أيضاً إعادة هيكلة تنظيمية وتكنولوجية وكذلك أصبح من المحتم إتحاد مجموعات من تجار الجملة لتكوين شركات قوية تستطيع الحصول علي مزايا وخصومات أفضل من الشركات المنتجة نتيجة لكبر حجم تعاملاتها وتوزيعها مما يتيح لها فرص تنافسية أعلي .

٤ ـ دور الشركات المنتجة وخاصة المتعددة الجنسيات :

* بما لهذه الشركات من باع طويل وخبرات في التعامل مع هذه النوعية من السلاسل في أسواق أخري فأن دورها يتلخص في المساهمة في نقل مفهوم التعاون بين التجار والمنتجين والموجودبالخارج حالياً علي أساس شراكة فعلية تهدف إلي تحقيق صالح الطرفين من خلال تلبية إحتياجات المستهلك الفعلية ، وفي هذا الإطار تقوم الشركات بمعاونة التجار علي فهم وتنفيذ برامج الشراكة لصالح المستهلك والمعروفة في الخارج حالياً بأسم (efficient consumer response) أو الاستجابة الفعالة لاحتياجات المستهلك وهي باختصار تعاون الإدارات المختلفة للشركات المنتجة مع الإدارات المماثلة للتاجر من خلال مجموعات عمل مشتركة بهدف تلبية إحتياجات المستهلك بأفضل صورة ممكنة عن طريق تبادل الإحصاءات والبيانات ووضع نظم مشتركة للنقل والتخزين والطلب وعرض البضاعة وهدايا المستهلك وكيفية خفض التكلفة بدون التأثير علي مستوي الجودة أو الخدمة .

* كذلك تقوم الشركات المنتجة بتقديم إقتراحات ودراسات للتجار من خلال ما يعرف بـ (category management) وهي ببساطة التشكيلية المقترحة من المنتجات التي يجب توافرها لتحقيق أفضل عائد إقتصادي وأفضل إستغلال للمساحات وأعلي تلبية لرغبات المستهلك ، وقد وصل الأمر في هذا الخصوص إلي أن تقوم الشركات بتقديم توصية للتاجر بعدم التعامل في بعض الأحجام أو الأصناف التي تنتجها الشركة ذاتها صاحبة الاقتراح حيث أن المستهلك في هذه المنطقة لا يقبل علي هذه النوعية أو هذا الحجم ووجود هذه الأصناف يؤثر سلباً علي العائد الاقتصادي للمساحة المستغلة كما أنه لا يلبي رغبات المستهلك كاملة وبالتالي فأنه من الأفضل إستغلال هذه المنتج في عرض منتج آخر .. إلي هذا الحد وصل التعاون بين المنتجين والتجار .

٥ ـ بالنسبة للغرف التجارية :

يعتبر التاجر الصغير عصب التجارة الداخلية حيث ينتشر بكافة



المدن والقري والنجوع موفراً للمستهلك ما يحتاجه من سلع بالقدر المطلوب وفي الوقت المناسب والتي قد تكون سلع غذائية أو إستهلاكية ويخضع في مزاولة نشاطه للقوانين والنظم المتعلقة بها كما يخضع للتشريعات والنظم الرقابية العامة والغرف التجارية مطالبة بتطوير وتحديث أداء هذه الشريحة من المجتمع بما يتفق ومتغيرات العصر وبما يحقق ممارستهم لانشطتهم في وضوح وشفافية وفهمهم للتشريعات التي تحكم هذه الانشطة وتعريفهم بحقوقهم والتزاماتهم قبل المجتمع وذلك من خلال ما يلي :

(١) إعداد وتنفيذ البرامج التدريبية المجانية لصغار التجار لشرح المفاهيم الحديثة للبيع وفن التعامل مع الجمهور وأساليب عرض السلع .. إلخ .. من الموضوعات المتعلقة بفن التسويق .

(٢) التعريف بأهمية إمساك الدفاتر المحاسبية سواء بالنسبة لجمهور المتعاملين مع التاجر أو بالنسبة للدولة .

(٣) التعريف بأساليب الشراء وأهمية الشراء من مصادر معلومة وأهمية الاحتفاظ بمستندات المشتريات .

(٤) التعريف بالقوانين والقرارات المتعلقة بالضرائب والعمل والتأمينات الاجتماعية بما يحقق له عدم مخالفة هذه القوانين .

(٥) التعريف بقانون الغش التجاري والتزامات التاجر بما يجنبه الوقوع في دائرة الاتهام .

(٦) تشجيع إنشاء كيانات كبيرة من تجار المنطقة بما يحقق لهم الاستفادة من خصم لمعاملات كبيرة الحجم .

(٧) وضع دستور ممارسة المهنة والتي تكفل الممارسة السليمة وعدم الاحتكار أو إختلاق نقص السلع لتحقيق مصالح خاصة .

(٨) إعادة النظر في تعريفة التأمينات سواء حصة العامل أو صاحب العمل فليس من المعقول أن تحصل هيئة التأمينات علي ٤٠٠٠٠ جنيه من المنشأة التي تدفع ١٠٠٠٠٠ مائة ألف جنيه أجور في السنة وذلك بنسبة ١٤ ٪ من العامل و٢٦ ٪ من صاحب العمل وتطالب بأن يتساوي صاحب العمل مع العامل في حصة كل منهما للتأمينات بشرط أن تخفض النسبة الإجمالية من ٤٠ ٪ إلي ٢٠ ٪ وذلك لضغط تكلفة الانتاج لامكان المنافسة في التصدير أو السوق المحلي المفتوح الآن علي العالم .

٦ـ دور الدولة :

يتمثل دور الدولة في وضع الضوابط التي تضمن مشروعية المنافسة من خلال إصدار وتفعيل التشريعات الخاصة بمنع الاحتكار والإغراق ومنع الممارسات الضارة وكذلك وضع حدود فاصلة من الجانب الرقابي من حيث تحديد إطار مسئولية كل من المنتج والتاجر وضمان عدالة المحاسبة الضريبية والنظر للتاجر باعتباره مواطناً يؤدي رسالة إجتماعية هامة مما يتطلب تحرير المحاضر المتعلقة بمزاولة النشاط بمحل التاجر وعدم إصطحابه إلي أقسام الشرطة ضمن اللصوص والمجرمين وبحضور ممثل عن الغرفة التجارية ويتطلب توعية المفتشين بالمفهوم السليم للرقابة باعتبارها نصحاً وارشاد قبل أن يكون تصيداً للاخطاء ويتطلب ممارسة الرقابة بأسلوب لا يسئ إلي سمعة التجار .

تعديل القانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ الخاص بالتأمين علي أصحاب الأعمال بالنسبة للآتي :

(١) صرف معاش الشيخوخة في سن ٦٠ بدلاً من سن ٦٥ سنة أسوة لما هو متبع في القانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ الخاص بالعاملين بالدولة مع رفع الحد الأدني للمعاش .

(٢) إضافة تعديل القانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ بحيث يشمل التأمين ضد المرض أسوة بقانون التأمين علي العاملين بالدولة رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ مقابل سداد نسبة ٣ ٪ من فئة دخل الاشتراك المؤمن علي أساسه صاحب العمل .

(٣) سريان التأمين الصحي علي أصحاب المعاشات الخاضعين لهذا القانون من أصحاب الأعمال مقابل خصم ١ ٪ من المعاش أسوة لما هو متبع في القانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ الخاص بالعاملين بالدولة .

(٤) إنشاء صندوق لموازنة الأسعار يحمي التجار من تقلبات الأسعار.

(٥) سرعة إصدار قانون الغرف التجارية وإتحادها العام الجديد المتضمن كثير من المزايا التي تمكن الغرف والاتحاد العام من تحقيق مزايا تكافل إجتماعي وتأمين صحي إضافي فضلاً عن أداء الغرف لدورها في ظل مرحلة العولمة .

وختاماً إذا كنا قد تحدثنا عن إنعكاسات المتغيرات علي السوق المصري ودور الغرف التجارية لمواجهة هذه الانعكاسات وكذلك دور الدولة لمواجهة التجار للقادم الجديد فأنه ينبغي علي التجار إستخدام الأساليب الحديثة للتسويق ورفع كفاءة العاملين لديهم وتطبيق نظام الرمز الكودي للمنتجات والبدء في التعامل من خلال التجارة الالكترونية التي أصبحت مطبقة بصورة تتزايد يوماً بعد يوم بمختلف دول العالم وتجاوزت التعاملات عبر شبكات الانترنت المليارات من الدولارات .

ومن ثم فأن إقتحام التجارة المصرية لهذا العالم الجديد أصبح واجباً يفرضه واقع التحديث التكنولوجي الذي يجب اللحاق بركبه ، وليس من المتوقع حدوث هذا التحول للتجارة في مصر بين صبح وعشية لما يتطلبه من توافر إمكانيات تكنولوجية وكوادر بشرية مدربة ذات خصائص تقنية عالية ، ولكن يجب البدء في التجهيز والاستعداد لاقتحام هذا المجال في أقرب وقت ممكن عن طريق إتباع الوسائل السليمة للتحديث بخطوات مرحلية مدروسة عن طريق وضع خطط طموحة وجادة لتحقيق هذا الهدف .

شركة مصر / إيران للغزل والنسج

شركة مشتركة بين مصر وإيران

(ميرانكس)

أنشئت في ظل قانون إستثمار المال العربي والأجنبي
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١ ٪ حصة الجانب المصرى ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومى

٤٩ ٪ حصة الجانب الإيرانى ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعى « إيدرو »

* النشاط الرئيسى : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزى
* الاستثمارات : بلغت الاستثمارات فى الشركة حوالى ١٠٠ مليون جنيه
* الانتاج السنوى ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقى والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار فى أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوربية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والاجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقى من الذكور وتبلغ اجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه